VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly

Số 9







Tin tức Việt Nam và Thế giới (2-10)

Tại sao doanh nghiệp vẫn khó vay vốn của NH (11-13)

Ưu đãi đối với sản xuất, lắp ráp xe máy (14-16)

Tin chứng khoán (17-20)

Giải pháp nào cho vấn đề công bố thông tin? (21-22)

Nhộn nhịp thị trường giáng sinh (23-25)

Tìm hiểu thị trường Châu Phi & Tây A' (26-27)

Wal – Mart: Một hãng tỉnh lẻ vĩ đại (28-31)

Trung Quốc gia nhập WTO: Kinh tế TG bị ảnh hưởng? (32-34)

7 dấu hiệu của quyền lãnh đạo thực sự (35)

TIN TỨC VIỆT NAM

* Một kết quả bất ngờ : Thu ngân sách năm 2001 có thể đạt 100.000 tỷ đồng



Còn nửa tháng nữa mới kết thúc năm tài chính 2001, nhưng hầu hết các tỉnh, thành phố đều đạt và vượt dự toán thu ngân sách được giao (86.275 tỷ đồng). Theo dự đoán của Tổng cục Thuế (TCT), năm 2001 thu ngân sách nhà nước (NSNN) có thể đạt 100.000 tỷ đồng.

Cho đến thời điểm này, nhiều địa phương đã vượt chỉ tiêu khá xa, chẳng hạn Hà Nội vượt 12%, TP.HCM vượt 4,5%, Hải Phòng vượt 16,2%, Bình Dương vượt 12,3%... Tính đến cuối tháng 11, nguồn thu từ nội địa (không kể dầu thô) vượt 10% so với dự đoán, tăng 4.550 tỷ đồng.

Ông Nguyễn Công Nghiệp, Vụ trưởng Vụ NSNN, cho rằng kết quả trên là rất đáng ghi nhận mặc dù trong năm 2001 Chính phủ đã thực hiện nhiều chính sách ảnh hưởng trực tiếp đến nguồn thu như bỏ phụ thu, giảm thuế nhập khẩu đối với phân bón, thuốc bảo vệ thực vật nhập khẩu; mở rộng diện miễn thuế sử dụng đất nông nghiệp cho tất cả các hộ nghèo, tất cả các hộ trong các xã thuộc diện 135; giảm 50% thuế đối với đất trồng lúa và cà phê. Thêm vào đó, là việc thu hẹp đối tượng chịu thuế thu nhập cao, bãi bỏ một số phí, lệ phí, bỏ thu sử dụng vốn... cũng đã làm hụt thu khoảng 3.000 tỷ đồng.

* 2 tháng thí điểm một số điều của Luật Hải quan: Giảm thời gian cho cả DN và HQ

Ngày 15/12, tại Hà Nội, Tổng cục Hải quan đã mở hội nghị tổng kết 2 tháng thực hiện thí điểm Điều 28, 29, 30 và 32 của Luật Hải quan tại Hải quan cảng Sài Gòn khu vực I (Cục Hải quan TP.HCM) và Hải quan cảng Hải Phòng, trước khi luật này có hiệu lực (1/1/2002). Kết quả cho thấy, tình trạng tắc nghẽn ở khâu thủ tục đã được giảm hẳn ; thời gian thực hiện thủ tục được giảm bớt cho cả DN và Hải quan; tỷ lệ những lô hàng được miễn kiểm tra đã đạt 70-80% trong tổng số các lô hàng xuất khẩu.

Việc mô hình hóa và công bố công khai sơ đồ làm thủ tục hải quan tại địa điểm thực hiện thí điểm được doanh nghiệp đánh giá có hiệu quả thiết thực. Hải quan đã phân định được trách nhiệm giữa các khâu, giữa từng công chức với nhau còn doanh nghiệp thì hiểu được rõ quy trình thủ tục hải quan, biết rõ hồ sơ của mình đang luân chuyển ở đâu, ai làm. Từ đó, cả hai phía (Hải quan, doanh nghiệp) đều chủ động bố trí thời gian, nhân lực để thực hiện các việc khác.



* Việt Nam có cơ hội sang đánh cá tận... Brunei

Cuối tuần qua, 6 chiếc tàu cùng 67 ngư dân Khánh Hoà đã lên đường sang Brunei đánh cá. Ông Võ Thiên Lăng - Giám đốc Sở Thuỷ sản Khánh Hoà cho biết : Hiện số tàu đánh cá của Brunei rất ít nên không đáp ứng được nhu cầu hải sản trong nước. Vì vậy, Brunei đã đồng ý cho ngư dân một số nước, trong đó có Việt Nam đến vùng biển nước này khai thác. Ngư dân của ta sẽ làm hai nghề câu và lưới vây, ngư trường hoạt động xa bờ.

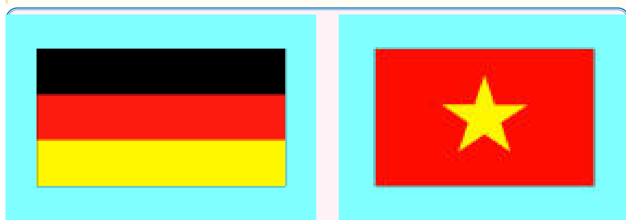
TIN TỨC VIỆT NAM



Hiện tại, giá hải sản ở Brunei cao gấp 2 đến 3 lần giá ở Việt Nam; phía Brunei sẽ bao tiêu toàn bộ sản phẩm. Hàng tháng, mỗi tàu phải nộp 1.700 USD cho Ban Quản lý (gồm người Brunei và người Việt Nam) và 100 đô la Brunei (54 USD)/tấn cá.

Dự kiến sắp tới, một số tàu đánh cá của Khánh Hoà, Thừa Thiên - Huế và Kiên Giang sẽ đến Brunei. Nếu kết quả khai thác thử nghiệm tốt, ta sẽ đưa thêm nhiều tàu đánh cá sang. Ngoài Brunei, nhiều nước trong khối ASEAN cũng có nhu cầu cho tàu nước ngoài vào đánh cá. Đây là một hướng làm ăn mới cho ngư dân của ta.

* Các doanh nghiệp Đức mong muốn làm ăn với Việt Nam



Ngày 13/12 trong buổi gặp gỡ và trao đổi với phóng viên TTXVN, Tổng giám đốc điều hành Hội doanh nghiệp vừa và nhỏ Béc-lin và bang Bran-đen-buốc, ông Mi-xa-en Bô-giơ cho biết hiện nay có rất nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Đức, đặc biệt là ở các bang mới miền Đông nước Đức, trong đó có Béc-lin và Bran-đen-buốc, mong muốn mở rộng hợp tác kinh tế với Việt Nam.

Trong thời gian qua, các doanh nghiệp Đức thâm nhập thị trường Việt Nam chủ yếu là các tập đoàn kinh tế và các hãng lớn. Sắp tới Hội doanh nghiệp vừa và nhỏ Béc-lin và Bran-đen-buốcsẽ cử các đoàn sang Việt Nam tiếp tục nghiên cứu, tìm hiểu thị trường và tìm đối tác ở Việt Nam. Hiện nay Hội doanh nghiệp vừa và nhỏ Béc-lin và Bran-đen-buốc có 1.700 doanh nghiệp thành viên, 20.000 hội viên với hơn 80.000 lao động.

* Năm 2002 : Thưởng theo kim ngạch xuất khẩu cho mọi thành phần kinh tế



Chính phủ vừa ra Chỉ thị số 31/2001/CT-TTg ngày 13/12/2001 về việc đẩy mạnh và nâng cao hiệu quả hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá năm 2002. Theo đó, tiếp tục thực hiện và mở rộng chế độ thưởng theo kim ngạch xuất khẩu vào tất cả các thị trường và cho tất cả thương nhân thuộc mọi thành phần kinh tế đối với các mặt hàng : gạo, cà phê, chè, lạc nhân, thịt gia súc, gia cầm các loại, rau quả hộp, rau quả tươi, rau quả khô và sơ chế, hạt tiêu, hạt điều, gốm sứ, đồ gỗ mỹ nghệ, mây tre lá (không kể số hàng hoá được xuất khẩu theo Hiệp định Chính phủ và xuất khẩu trả nợ).

* Việt Nam giải quyết vụ Mỹ cấm nhập cá da trơn

Theo Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (VASEP), Thứ trưởng Bộ Thủy sản Nguyễn Thị Hồng Minh sẽ sớm gặp các giới chức Mỹ để thảo luận các vấn đề liên quan tới việc Mỹ cấm nhập khẩu

cá da trơn (catfish), vi phạm Hiệp định Thương mại Việt- Mỹ vừa có hiệu lực.

Ngày 28/11, Tổng thống Mỹ G.bush đã ký ban hành Luật HR 2330, trong đó có điều khoản không cho các loại cá và sản phẩm làm từ cá da trơn nhập vào nước này. Theo luật này, chỉ có loài cá da trơn thuộc họ Ictaluridae đang được nuôi phổ biến tại một vài bang ở vùng Đông Nam nước Mỹ là được Mỹ chấp nhận. Đạo uật này đã ngăn cản việc nhập cá da trơn Việt Nam vào Mỹ. Theo dự kiến, Bộ Thủy sản sẽ cùng Hiệp hội VASEP bàn cách phối hợp giữa người nuôi cá với doanh nghiệp chế biến, quy hoạch vùng nuôi, sản lượng nuôi, thống nhất về quản lý chất lượng và những hoạt động quảng bá, tiếp thị cá tra và cá basa vào thị trường mới.

* Từ 26/12: đủ điều kiện mới được kinh doanh vận tải bằng ô tô

Theo nội dung Nghị định 92 của Chính phủ vừa ban hành ngày 11/12, các tổ chức, cá nhân tham gia kinh doanh vận tải bằng ô tô (xe khách, xe buýt, taxi, xe vận tải hàng...) phải đáp ứng một số điều kiện như có đăng ký kinh doanh theo ngành nghề, ô tô tham gia vận tải phải đảm bảo tiêu chuẩn theo quy định của Luật Giao thông đường bộ; tên tổ chức, cá nhân kinh doanh vận tải phải ghi bên ngoài cửa xe, có đăng ký giá cước với cơ quan quản lý giá, niêm yết công khai và không được vượt quá giá cước đã đăng ký.

Ngoài ra, các doanh nghiệp kinh doanh vận tải khách bằng taxi còn phải thêm một số điều kiện như xe không quá 8 ghế, (kể cả tài xế), tuổi thọ xe không quá 12 năm, có đồng hồ tính tiền theo kilômét lăn bánh, có hộp đèn có chữ “taxi” hoặc “meter” trên nóc, có đăng ký màu sơn xe, biểu trưng doanh nghiệp, số điện thoại giao dịch với khách hàng...

* Các đối tượng được nhập khẩu ô tô theo đường phi mậu dịch



Bộ Thương mại và Tổng cục Hải quan vừa có thông tư hướng dẫn việc nhập khẩu ô tô của một số đối tượng theo đường phi mậu dịch. Theo đó, người Việt Nam định cư ở nước ngoài được phép hồi hương, công dân Việt Nam được cơ quan Nhà nước (bao gồm Quốc hội, Chính phủ, Viện Kiểm sát nhân dân tối cao, Tòa án nhân dân tối cao, các bộ, các cơ quan ngang bộ, ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố) cử đi công tác, làm việc, làm chuyên gia ở nước ngoài với thời hạn từ 3 năm trở lên (không bao gồm nghiên cứu sinh, thực tập sinh, lưu học sinh và người lao động) hết nhiệm kỳ công tác về nước hoặc hồi hương được nhập khẩu 01 chiếc ô tô là tài sản cá nhân đang sử dụng ở nước ngoài.

Các đối tượng được phép nhập khẩu ô tô theo đường phi mậu dịch như kể trên phải thực hiện việc gửi hàng về nước trước khi làm thủ tục xuất cảnh từ chính nước mà chủ hàng cư trú hoặc công tác và thực hiện các nghĩa vụ về thuế theo quy định tại thời điểm nhập khẩu.

TIN TỨC VIỆT NAM

* Ngừng cấp giấy phép xuất khẩu 6 mặt hàng dệt may



Ngày 10/12/2001, Bộ thương mại đã ra Thông báo số 2952 về việc ngừng cấp giấy phép xuất khẩu (E/L) tự động đối với 6 mặt hàng dệt may sang thị trường EU năm 2001.

Theo đó, kể từ ngày 17/12, các phòng quản lý XNK trực thuộc Bộ thương mại ngừng cấp E/L đối với mặt hàng T-shirt, Poloshirt (cat.4), sơ mi nam (cat,8), quần áo ngủ (cat.18), quần dệt kim (cat.28), quần áo thể thao (cat.73), quần áo khoác (cat.78) xuất khẩu sang thị trường EU năm 2001.

Trường hợp các lô hàng đã xuất khẩu trước ngày 17/12 (ngày ký chứng từ vận tải) nhưng chưa làm thủ tục xin E/L sẽ được cấp E/L cho tới hết ngày 20/12/2001. Để xử lý phần hạn ngạch còn lại tránh giao vượt, Bộ Thương mại đề nghị các doanh nghiệp có hợp đồng các mặt hàng nêu trên sang thị trường EU năm 2001 báo cáo về Vụ XNK chậm nhất là ngày 20/12/2001.

* Việt Nam sẽ tiếp tục giảm giá cước viễn thông

Trong hai năm 2002-2003, Việt Nam sẽ tiếp tục thực hiện giảm giá cước viễn thông để giá cước của Việt Nam ngang bằng các nước trong khu vực. Ông Đỗ Trung Tá, Uỷ viên Ban chấp hàng trung ương Đảng, Chủ tịch Hội đồng quản trị Tổng Công ty Bưu chính viễn thông(VNPT) đã cho biết như vậy.

Trong những năm gần đây, giá cước viễn thông quốc tế ở Việt Nam hàng năm giảm 10-15%, cước Internet, di động cũng đang giảm dần. VNPT mới hiện đại hóa được hơn 10 năm nay, nên việc giảm cước không thể làm ngay tức khắc mà theo lộ trình để đảm bảo cả kinh doanh, nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước và phục vụ các vùng sâu, vùng xa.

* Danh mục sản phẩm công nghiệp các dự án FDI phải xuất khẩu 80%

Bộ Kế hoạch và Đầu tư vừa có Quyết định số 718/2001/QĐ-BKH ngày 7/12/2001 ban hành Danh mục các sản phẩm công nghiệp mà các dự án đầu tư nước ngoài phải đảm bảo xuất khẩu ít nhất 80% sản phẩm. Danh mục này áp dụng đối với các dự án đầu tư nước ngoài được cấp Giấy phép đầu tư theo Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam kể từ ngày Quyết định có hiệu lực, đồng thời là căn cứ điều chỉnh tỷ lệ xuất khẩu sản phẩm đối với các Giấy phép đầu tư đã cấp thuộc phạm vi điều chỉnh của Quyết định số 229/1998/ QĐ-BKH.

Theo đó, 14 sản phẩm công nghiệp gồm: xe máy; xe ô tô du lịch, xe tải dưới 10 tấn; máy bơm nước thủy lợi dưới 30.000 m3/giờ, máy bơm nước sinh hoạt dưới 540 m3/giờ; dây cáp điện trung hạ thế; dây cáp thông tin thông thường; tàu vận tải biển dưới 30.000 DWT, tàu đánh cá dưới 1.000 CV, tàu sông, ca nô, sà lan (áp dụng đối với các dự án đầu tư theo hình thức 100% vốn nước ngoài); các sản phẩm nghe nhìn; sản phẩm nhôm hình; thép xây dựng thông dụng (phi dưới 40 mm); phân NPK; nhựa PVC; xe đạp và phụ tùng; các loại máy biến áp phân phối dưới 35 KV; động cơ đi-ê-den dưới 15 CV.

Quyết định có hiệu lực thi hành sau 15 ngày, kể từ ngày ký và thay thế Quyết định số 229/1998/QĐ-BKH.

TIN TỨC THẾ GIỚI

* Việt Nam, Bangladesh và Trung Quốc: Tăng trưởng kinh tế nhanh nhất châu A'

Theo AFP (14/12), một dự báo đưa ra hôm 13/12 cho biết Trung Quốc, Bangladesh và Việt Nam sẽ là nước có tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh nhất châu A' năm 2002 trong khi nhiều nước khác trong khu vực còn đang lao đao vì tác động của cơn suy thoái kinh tế toàn cầu, đặc biệt là từ nền kinh tế Mỹ.

Tổ chức đánh giá kinh tế (EIU) cho biết GDP của Trung Quốc sẽ tăng trưởng 7,4% năm tới và Bangladesh là 6,2%. EIU, một cơ quan thông tin kinh tế thuộc tổ chức Economist Group đặt trụ sở tại Anh cho biết Việt Nam, với tốc độ tăng trưởng dự đoán là 5,8%, cùng với Bangladesh và Trung Quốc là 3 quốc gia châu A' duy nhất nằm trong danh sách 20 quốc gia có tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh nhất thế giới.

* Kinh tế Mỹ suy yếu, Fed tiếp tục hạ lãi suất



Theo VOA (11/12), nhằm tiếp tục theo đuổi nỗ lực kích thích nền kinh tế đang suy yếu của mình, hôm qua (11/12), Cục dự trữ Liên bang Mỹ (Ngân hàng Trung ương Mỹ - Fed) đã quyết định giảm tỷ lệ lãi suất chủ đạo từ 2% xuống chỉ còn 1,75%, mức thấp nhất kể từ tháng 7/1961. Đây là lần cắt giảm lãi suất thứ 11 kể từ đầu năm tới nay.Tuy nhiên, Fed vẫn nhận định, các hoạt động kinh tế của Mỹ vẫn còn yếu, một dấu hiệu cho thấy ngân hàng này có thể tiếp tục cắt giảm lãi suất trong tương lai.

Theo các số liệu chính thức của chính phủ Mỹ, nền kinh tế số 1 thế giới này đã lâm vào suy thoái kể từ đầu năm 2001. Ngoài ra, tỷ lệ thất nghiệp của Mỹ hiện đang ở mức cao nhất trong hơn 6 năm qua và lợi nhuận của các công ty sẽ chưa thể phục hồi trong vài tháng tới.

* Nghề cá EU có thể «sụp đổ"



Theo BBC (17/12), các bộ trưởng ngư nghiệp các nước thuộc Liên minh châu Âu (EU) đang phải đối mặt với một quyết định buộc cắt giảm sản lượng đánh bắt cá chưa từng có trong lịch sử.

Uỷ ban châu Âu (EC) đang gây sức ép buộc các bộ trưởng ngư nghiệp các nước thành viên phải cắt giảm lượng đánh bắt xuống một mức thấp kỷ lục. Cuộc họp hai ngày 17 và 18/12 tại Brussels nhấn mạnh, tình hình đánh bắt quá mức sẽ phải dừng lại.

Theo ông Franz Fischler, một uỷ viên của EC cho biết, cuộc khủng hoảng trong ngành ngư nghiệp hiện nay là kết quả của "những năm đánh bắt quá tải do công suất đánh bắt vượt trội của các đoàn tàu thuộc

các nước EU: quá nhiều thuyền đánh cá cạnh tranh một khối lượng quá ít cá".

* Khởi động lưu hành đồng euro



Theo BBC (17/12), đồng euro cuối cùng cũng đã có mặt tại khu vực đồng tiền chung sau khi Đức cùng với Hy Lạp và Bồ Đào Nha thực hiện "chương trình khởi động" - phát những túi nhựa nhỏ có chứa các loại tiền xu euro khác nhau. Người dân Đức đã đổ xô đến các ngân hàng để được sờ tận tay đồng tiền xu euro và để đổi đồng mark của mình lấy đồng tiền mới này của châu Âu.

Vào ngày thứ Sáu (21/12), đồng euro sẽ có mặt ở Ai Len, Hà Lan và Pháp. Tiếp đó sẽ là các nước Bỉ, Luxemburg, A'o, Phần Lan, Italia và Tây Ban Nha vào hôm thứ Bảy (22/12). Các quan chức muốn người dân ở 12 nước khu vực đồng euro này làm quen với các đồng euro trước khi nó được chính thức lưu hành vào ngày 1/1/2002.

Hiện tiền giấy euro vẫn chưa được đưa ra dùng thử do lo ngại bọn tội phạm làm tiền giả.

* Thái Lan tạm ngừng xuất khẩu gạo

Theo báo Phuchatcan ngày 13/12, Bộ Thương mại Thái Lan quyết định tạm ngừng xuất khẩu gạo từ ngày 12/12 để Cục Ngoại thương kiểm kê các kho gạo, tránh tình trạng thiếu gạo dự trữ cho nhu cầu trong nước. Ước tính, khu vực nhà nước Thái Lan hiện chỉ còn tồn khoảng 800.000 tấn so với 2,8 triệu tấn gạo ở thời điểm tháng 1/2001. Trong khi đó, lượng đơn đặt hàng mua gạo của Cục Ngoại thương đang ở mức 1 triệu tấn.

Hiện nay, giá gạo nội địa của Thái Lan hiện chỉ khoảng 5.600 baht/tấn trong khi mục tiêu đề ra là đưa giá lên 6.500 baht/tấn. Các cơ quan hữu quan của Thái Lan đang khẩn trương đánh giá lại chương trình xuất khẩu gạo năm nay vì tại thời điểm giá gạo nội địa còn ở mức thấp thì giá gạo hương nhài xuất khẩu lên tới 300 USD/tấn.

* Châu A' đang dự trữ ngoại tệ quá nhiều



Theo các nhà phân tích, do lo ngại xảy ra cuộc khủng hoảng tài chính, hiện các nước châu A' đang tích luỹ quá nhiều ngoại tệ nhằm làm dịu tình hình trong nước khi cần thiết thay vì dùng sử dụng các nguồn vốn huy động từ thị trường vốn và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Tổng mức dự trữ ngoại tệ tại các nước Đông A' hiện nay là khoảng 900 triệu USD, gấp 7 lần so với số vốn tư nhân của nước ngoài rút khỏi khu vực trong thời kỳ khủng hoảng tài chính năm 1997 - 1998.

Theo ông Gregory Fager, Giám đốc phụ trách châu A' - Thái Bình Dương của Viện Tài chính Quốc tế có trụ sở tại Mỹ, các chính phủ châu A' và các ngân hàng trung ương không nên tiếp tục tăng thêm dự trữ ngoại tệ vì mức dự trữ hiện nay đã là quá đủ. Nguồn dự trữ ngoại tệ, thay vì bị giữ chặt trong các tài khoản tiết kiệm tại ngân hàng, sẽ phát huy hiệu quả hơn nếu được đem ra đầu tư vào các loại trái phiếu dài hạn, vào thị trường chứng khoán hoặc giảm bớt nợ.

TIN TỨC THẾ GIỚI

** Nhật Bản gia hạn chương trình cho vay đặc biệt dành cho các quốc gia châu A'*



Theo Japan Times (17/12), Nhật Bản có thể gia hạn chương trình cho vay đặc biệt trị giá 600 tỷ Yên (tương đương khoảng 4,728 tỷ USD) cho đến mùa xuân năm sau, dành cho các quốc gia châu A' láng giềng bị ảnh hưởng bởi suy giảm kinh tế toàn cầu và suy thoái kinh tế từ sau sự kiện 11/09 ở Mỹ.

Theo Chính phủ Nhật Bản, Bộ Tài chính, Bộ Ngoại giao, Bộ Kinh tế Thương mại và Công nghiệp sẽ bắt đầu tham gia trao đổi, thảo luận về thời điểm và cách thức gia hạn chương trình cho vay đặc biệt kéo dài 3 năm này.

Chương trình cho vay đặc biệt bằng đồng Yên Nhật này được dành cho các quốc gia châu A' bị ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng trong năm tài chính 2001 (kết thúc vào ngày 31/03/2002). Các quốc gia trong diện được vay sẽ được hưởng mức lãi suất ưu đãi 0,95% và có thể trả trong 40 năm.

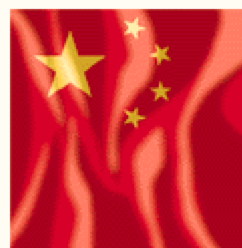
** Các nước Trung Âu giảm tỷ lệ lãi suất để tránh tác động của suy thoái toàn cầu*

Theo AFP (16/12), các nền kinh tế khu vực Trung Âu do e ngại tác động của khủng hoảng kinh tế toàn cầu đã đột ngột cắt giảm tỷ lệ lãi suất trong những tuần gần đây.

Tuần trước, Ngân hàng trung ương Hungary đã giảm tỷ lệ lãi suất cơ bản lần thứ năm trong vòng 6 tháng qua, xuống còn 9,75%, trong khi Cộng hoà Séc giảm tỷ lệ lãi suất xuống mức thấp kỷ lục là 4,75% hồi cuối tháng 11. Tại Ba Lan, ngân hàng trung ương giảm tỷ lệ lãi suất thêm 1,5% tháng trước, nâng tổng mức cắt giảm lãi suất trong năm nay là 7,5%.

Theo nhìn nhận, Cộng hoà Séc và Hungary cho đến nay vẫn đương đầu khá tốt với suy thoái toàn cầu cho dù bị ảnh hưởng nhiều từ việc xuất khẩu suy giảm, đặc biệt là sang thị trường Đức. Tăng trưởng GDP tại 2 nước này được dự đoán là có khả năng vượt quá 3% trong năm 2001 và 2002. Nhìn chung, theo đánh giá của các chuyên gia, khu vực trung Âu sẽ vượt qua cơn suy thoái sau 11/9 tốt hơn so với hầu hết các khu vực khác.

** Trung Quốc ban hành luật chống phá giá*



Ngày 10/12, Quốc vụ viện Trung Quốc đã loan báo sẽ áp dụng các biện pháp chống phá giá theo văn bản Luật Chống Phá giá vừa được thông qua, nhằm bảo vệ các doanh nghiệp trong nước.

Theo hãng tin Tân Hoa Xã, đạo luật này sẽ bắt đầu có hiệu lực vào ngày 1/1/2002 quy định vấn đề liên quan tới công tác chống bán phá giá, việc mở các cuộc điều tra mức độ thiệt hại do nạn bán phá giá ở Trung Quốc gây ra cũng như biện pháp chống phá giá, trong đó có cả đánh thuế phá giá đối với các hàng hóa được nhập vào bán ở nước này với giá rẻ hơn giá trị xuất khẩu

TIN TỨC THẾ GIỚI

thực tế của mặt hàng đó. Bộ Thương mại và Hợp tác Kinh tế Trung Quốc sẽ chịu trách nhiệm về việc tiến hành điều tra và thực hiện các biện pháp chống phá giá nhằm ngăn chặn nạn bán phá giá có thể làm tổn hại đến ngành công nghiệp trong nước. Kế hoạch này bao gồm việc thực hiện các biện pháp chống phá giá tạm thời (được áp dụng trong 4 đến 9 tháng). Thời gian đánh thuế chống phá giá có thể kéo dài tối đa là 5 năm hoặc hơn nữa.

* ASEAN hợp tác tiêu chuẩn hóa nông sản



Báo Matichon ngày 11/12 cho biết, 30 quan chức từ 10 quốc gia thành viên ASEAN đã tiến hành cuộc họp tại Chieng Mai (Thái Lan) để thống nhất về tiêu chuẩn hàm lượng dư cho phép các hoá chất trong nông sản xuất khẩu. Đây được coi là biện pháp hết sức cần thiết để hạn chế tình trạng thời gian qua một số nước nhập khẩu viện lý do ngừng tiếp nhận những mặt hàng như sầu riêng, măng cụt, xoài, và nhãn của Thái Lan.

Gần đây Thái Lan đã bị Mỹ từ chối nhập sầu riêng và bị Xingapo, Malaysia từ chối nhập khẩu nhãn vì cho rằng hàm lượng hoá chất dư quá mức. Việc thống nhất tiêu chuẩn nói trên nằm trong khuôn khổ qui định của Tổ chức Nông Lương Liên Hợp Quốc (FAO) và Tổ chức Y tế Thế giới (WHO).

* Thái Lan giảm thuế để thu hút các công ty đa quốc gia

Đài phát thanh Thái Lan thông báo, Chính phủ Thái Lan đang lập kế hoạch giảm thuế doanh nghiệp từ 30% xuống còn 20% đối với các công ty đa quốc gia có trụ sở hoặc văn phòng đại diện ở Thái Lan. Suparut Kawatkul, người đứng đầu Văn phòng Doanh thu, cho biết việc áp dụng mức thuế mới này là rất quan trọng để thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài. Theo ông Suparut Kawatkul, một khi các công ty đa quốc gia thành lập trụ sở ở Thái Lan thì họ sẽ phải sử dụng thêm những nguyên liệu thô của Thái Lan để giảm bớt chi phí sản xuất.

* Các mức thuế nhập khẩu khi Trung Quốc gia nhập WTO

Theo China Daily (12/12), Trung Quốc cho biết, nước này sẽ giảm thuế suất thuế nhập khẩu từ mức trung bình là 15,3% hiện nay xuống còn 12% vào năm 2002 theo như cam kết với Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Sẽ có 5.300 mặt hàng nằm trong danh sách giảm thuế nhập khẩu, tương đương 73% các mặt hàng chịu thuế nhập khẩu

Bộ Tài chính Trung Quốc hôm 11/12 đã ra tuyên bố, Trung Quốc sẽ hạ mức thuế nhập khẩu với hàng công nghiệp xuống còn 11,6% kể từ ngày 01/01/2002.

Mức thuế suất nhập khẩu đối với dầu thô và dầu tinh lọc sẽ chỉ còn 6,1%, đối với gỗ, giấy và các chế phẩm từ giấy sẽ chỉ còn 8,9%, hàng dệt may còn 17,6%, sản phẩm hoá chất còn 7,9%, phương tiện vận tải còn 17,4%, máy móc còn 9,6% và đồ điện tử còn 10,7%. Đặc biệt, vào năm 2006, thuế nhập

khẩu ô tô vào Trung Quốc sẽ chỉ còn 25%.

Kể từ 2002, thuế nhập khẩu đối với hàng nông sản Trung Quốc cũng sẽ được hạ xuống còn 15,8%, thuế nhập khẩu với thịt bò và thịt gia cầm sẽ giảm từ 31% xuống còn 14%. Trung Quốc cũng sẽ áp dụng hạn ngạch đối với việc nhập khẩu 10 loại hàng nông sản như lúa mỳ, dầu đậu tương và đường, và 3 loại phân bón.

** Nông dân Philipin sẽ được phép nhập khẩu gạo vào năm tới*

Theo Dow Jones (11/12), Cơ quan lương thực quốc gia (NFA) của Philipin cho biết, nhiều khả năng, Bộ Nông nghiệp Philipin sẽ thông qua dự thảo hướng dẫn, theo đó cho phép nông dân trồng lúa của nước này được phép nhập khẩu gạo vào năm 2002.

Trước đó, người đứng đầu của NFA, ông Anthony Abad cho biết, Philipin có thể sẽ nhập khẩu từ 500.000 - 900.000 tấn gạo vào năm 2002 để đáp ứng đủ nhu cầu trong nước vào thời gian lượng cung gạo xuống thấp (từ tháng 7 tới tháng 9)

Tháng 7/2001, Tổng thống Philipin Gloria Macapagal Arroyo đã cam kết dỡ bỏ thế độc quyền của chính phủ trong lĩnh vực nhập khẩu gạo và cho phép các nhà sản xuất gạo nước này được nhập khẩu gạo.

** EU thông qua kế hoạch ưu đãi thuế quan cho các nước đang phát triển*



Theo AFP (12/12), trong cuộc họp Hội đồng EU ngày hôm qua, Ngoại trưởng các nước thành viên đã thông qua kế hoạch ưu đãi thuế quan dành cho các nước đang phát triển nhằm khuyến khích các nước này cải thiện điều kiện lao động.

Hệ thống ưu đãi thuế quan chung (GSP) áp dụng trong giai đoạn 2002-2004 sẽ cắt giảm 3,5% thuế nhập khẩu đối với các mặt hàng trước đó chưa từng được hưởng miễn trừ thuế khi tiếp cận thị trường EU. Trường hợp ngoại lệ, thuế quan đánh vào các mặt hàng dệt may sẽ được cắt giảm tới 20%.

Trong nỗ lực cải thiện các tiêu chuẩn môi trường, lao động, các nhà xuất khẩu thuộc các nước thế giới thứ ba đáp ứng được các tiêu chuẩn của Tổ chức lao động quốc tế (ILO) sẽ được hưởng cơ chế cắt giảm thêm 5% thuế quan.

Tại sao doanh nghiệp vẫn khó vay vốn của ngân hàng?



Một khó khăn từ rất lâu của doanh nghiệp là tình trạng thiếu vốn, trong khi đó nguồn vốn trong ngân hàng lại bị đóng băng. Thực tế cho thấy, sở dĩ cung cầu vốn chưa gặp nhau xuất phát phần nhiều từ những vướng mắc, hạn chế của cơ chế cho vay và bảo đảm tiền vay hiện đang được áp dụng.

Vướng mắc về cơ chế cho vay

Tại diễn đàn "Đổi mới cơ chế cho vay và bảo đảm tiền vay" do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam phối hợp với Ngân hàng Nhà nước tổ chức tại Hà Nội mới đây, đại diện của Tổng Công ty Thủy tinh và Gốm xây dựng (Viglacera) nêu một số bất hợp lý trong Luật các Tổ chức tín dụng (TCTD) và Quy chế cho vay: Các quy định này đều không phân định cụ thể quy mô khách hàng. Doanh nghiệp quy mô lớn, có tới hàng chục doanh nghiệp hạch toán phụ thuộc, vốn kinh doanh hàng ngàn tỷ đồng cũng chỉ được quyền vay vốn như những doanh nghiệp độc lập có quy mô nhỏ, tài sản thậm chí chỉ vài chục triệu đồng. Vì vậy khi các đơn vị của Tổng công ty cùng đầu tư nhiều dự án khác nhau hoặc đầu tư cho một dự án lớn có số vốn vài trăm tỷ đổng trở lên thì giới hạn cho vay của cả 4 Ngân hàng thương mại quốc doanh đều không thể đáp ứng.

Điều 79, Luật các TCTD quy định: Giới hạn cho vay một khách hàng không được vượt **quá 15% vốn tự có của TCTD. Song vốn tự có của các TCTD ở nước ta rất** thấp, cao nhất là Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn VN cũng chỉ có 2.200 tỷ đồng, 3 NHTM quốc doanh khá bình quân trên 1.000 tỷ các NHTM cổ phần phổ biến ở mức vài trăm tỷ. Do đó, những dự án lớn của các Tổng công ty thường một Ngân hàng không đáp ứng được. Gõ cửa các NHTM khác thì đụng chuyện, giữa họ không phải lúc nào cũng sẵn sàng hợp tác với nhau. Cộng thêm thủ tục, thời gian kéo dài dễ làm lỡ cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp. Các Tổng công ty kiến nghị, Chính phủ và Ngân hàng nên xem xét lại mức giới hạn cho vay tối đa

đối với từng loại hình doanh nghiệp dựa trên quy mô và tổng tài sản của doan nghiệp.

Về đối tượng cho vay, Luật các TCTD không quy định cụ thể về đối tượng cho vay nên các NHTM thường phải xin ý kiến NHNN, phải giải trình từng trường hợp cụ thể rất tốn kém thời gian. Thủ tục cho vay rườm rà cũng là lực cản đáng kể cho các đối tượng tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng. Theo thống kê, một bộ hồ sơ vay vốn cần tới 8 loại giấy tờ khác nhau, với hơn 10 con dấu, thậm chí có bộ hồ sơ còn lên tới 17-19 con dấu, rõ ràng là rất phiền hà, đặc biệt không phù hợp với trình độ dân trí với đối tượng vay là hộ nông dân, làm tăng tình trạng quá tải cho cán bộ ngân hàng.

Ngoài ra, nhiều ý kiến cho rằng, sự phụ thuộc quá nhiều vào cơ chế xin, cho chưa thực sự trao quyền tự chủ cho các TCTD và doanh nghiệp cũng làm hạn chế quan hệ giữa bên cho vay và người đi vay.

Các quy định bảo đảm tiền vay khó thực hiện



Một khó khăn nữa cũng làm ảnh hưởng đến khả năng vay vốn của doanh nghiệp, đó là hàng loạt những vấn đề liên quan đến việc bảo đảm tiền vay. Theo thông lệ quốc tế, biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng như thế chấp, cầm cố, bảo lãnh, đặt cược, ký quỹ... được coi là một chế định pháp lý có tính chất “tùy nghi”, nghĩa là, tuỳ sự thỏa thuận của các bên khi tham gia ký kết hợp đồng. Nhưng trong thời gian qua, ở nước ta lại được áp dụng như một biện pháp bắt buộc đối với hợp đồng tín dụng cho vay thành phần kinh tế ngoài quốc doanh. Đây chính là một trong những nguyên nhân dẫn đến tình trạng Ngân hàng thừa vốn mà doanh nghiệp lại thiếu vốn, và tạo nên sự bất bình đẳng trong kinh doanh của các thành phần kinh tế.

Các chuyên gia đầu ngành nhận định: Nguyên nhân không phải do thiếu các quy định pháp lý về biện pháp bảo đảm, mà do cội nguồn của sở hữu (đặc biệt là đất đai, nhà ở) và các nền tảng pháp lý khác kèm theo) như đăng ký sở hữu thủ tục hành chính, phát mại bán đấu giá, giải quyế tranh chấp, thi hành án...

Vấn đề đặt ra là, nếu không áp dụng các biện pháp bảo đảm thì có nguy cơ các TCTD sẽ mất vốn nhiều, nợ quá hạn tăng lên. Trái lại, nếu các biện pháp bảo đảm bắt buộc phải áp dụng cho mọi hợp đồng tín dụng thì nhiều trường hợp nó đã trở thành rào cản không thể vượt qua đối với người đi vay. Bởi thực tế ở nước ta còn hạn chế nhiều trong việc cấp chứng nhận quyền sử dụng đất, giấy tờ nhà ở Luật Kiểm toán, kế toán chưa được ban hành nên tính chịu trách nhiệm của người phát hóa đơn, chứng từ, hợp đồng chưa cao dẫn đến việc cầm cố tài sản bị trở ngại. Đó là lý do mà TCTD thường trả lời người vay là không đủ điều kiện vay vốn. Bên cạnh đó, các biện pháp bảo đảm khác để có thể giải quyết cho vay vốn như phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả, niềm tin của TCTD với doan nghiệp... lại không được quy định cụ thể.

Bên cạnh đó, các quy định về điều kiện của tài sản bảo đảm tiền vay cũng chưa rõ ràng. Lấy ví dụ, ngân hàng không biết lấy cơ sở nào để xác minh chính xác được tài sản thế chấp của khách hàng là “tài sản không có tranh chấp” để quyết định cho vay. Khi thẩm tra, xác minh nội dung cam kết

của khách hàng vay, Ngân hàng đề nghị chính quyền địa phương - nơi quản lý con người và tài sản của người đi vay xác định về tài sản không có tranh chấp, nhưng không một chính quyền địa phương nào xác nhận vấn đề này vì họ cho rằng cơ quan cấp trên chưa có văn bản hướng dẫn. Chính vì thế nhiều cán bộ tín dụng tỏ ra ngần ngại với nhiều trường hợp cho vay có thế chấp, cầm cố tài sản



Quy định về quyền sử dụng đất cũng chưa nhất quán: Các TCTD rất lúng túng trong quá trình đàm phán, thương lượng với khách hàng về phương thức xử lý cụ thể đối với quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất. Ngay cả khi đã đồng ý đưa giá trị quyền sử dụng đất thế chấp ra bán đấu giá, thì các bên vẫn còn thụ động và lúng túng về thủ tục bán đấu giá loại tài sản này. Bởi vì thế quy định tại Nghị định số 86/CP ngày 19- 12-1996 thì trong trường hợp bán đấu giá quyền sử dụng đất, hợp đồng bán đấu giá tài sản được ký kết khi được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cho phép. Nhưng các văn bản quy định đều không chỉ rõ cơ quan nào có thẩm quyền cho phép, nên trong thời gian dài Ngân hàng vừa bị hạn chế quyền phát mại giá trị quyền sử dụng đất thế chấp để thu hồi nợ, vừa mất thời gian làm thủ tục bán đấu giá.

Thay lời kết...

Như vậy, hàng loạt những vướng mắc về cơ chế cho vay và bảo đảm tiền vay đã làm hạn chế rất nhiều sự tiếp cận giữa cung và cầu vốn. Được biết, hiện nay Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước đang dự thảo sửa đổi bổ sung Nghị định về bảo đảm tiền vay và quy chế cho vay trên tinh thần tạo sự chủ động hơn cho các TCTD và khách hàng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của đồng vốn, tạo điền kiện thúc đẩy kinh tế. Hi vọng, trong thời gian không xa, tình trạng NH không cho vay được trong khi DN lại khát vốn sẽ sớm được giải quyết.



Với tiêu chí ý nghĩa cuộc sống đang nằm trong tay bạn, tạp chí điện tử Sắc màu Văn hoá mong muốn gửi tới các bạn những thông tin văn hoá, giải trí lý thú và bổ ích giúp làm phong phú thêm cuộc sống nội tâm của bạn. Đó cũng chính là một sắc màu giản dị mà đầy ý nghĩa của cuộc sống.

http://media.vdc.com.vn/ezines/sacmauvanhoa

NHỮNG ĐIỀU KIỆN ĐƯỢC HƯỞNG ƯU ĐÃI VỀ THUẾ ĐỐI VỚI SẢN XUẤT, LẮP RÁP XE MÁY

Theo quy định hướng dẫn tại Thông tư liên tịch số 92/TTLT BTC-BCN-TCHQ ngày 20/11/2001 giữa Bộ Tài chính, Tổng cục Hải quan, Bộ Công nghiệp thì các doanh nghiệp có hoạt động sản xuất, lắp ráp xe hai bánh gắn máy và động cơ xe hai bánh gắn máy (kể cả DN có vốn đầu tư nước ngoài) thuộc đối tượng áp dụng chính sách ưu đãi thuế. Để được áp dụng chính sác ưu đãi thuế, các doanh nghiệp sản xuất, lắp ráp xe hai bánh gắn máy phải bảo đảm đầy đủ các điều kiện quy định dưới đây:

Thứ nhất : DN phải đầu tư sản xuất chi tiết, cụm chi tiết, bộ phận xe hai bánh gắn máy đạt tỷ lệ nội địa tối thiểu là 20% trong năm 2002, tính trên toàn bộ sản phẩm theo tỷ lệ nội địa hóa (NĐH) quy định tại bản phụ lục số 2, 3, 4, 5 ban hành kèm theo Thông tư. Chi tiết cụm chi tiết, bộ phận thuộc danh mục chi tiết, cụm chi tiết, bộ phận xe hai bánh gắn máy thông dụng đã sản xuất trong nước, ban hành kèm theo Thông tư này không được đưa vào để tính mức tỷ lệ NĐH tối thiểu nêu trên. Mặt khác, các chi tiết, cụm chi tiết, bộ phận doanh nghiệp sản xuất phải đạt các tiêu chuẩn, chất lượng theo quy định của Bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường liên quan đến kiểu dáng công nghiệp.

- Thứ hai, DN phải đăng ký thực hiện chính sách ưu đãi thuế.

- Thứ ba, thực hiện nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

- Thứ tư, có văn bản xác nhận của Bộ Khoa học Công nghệ và Môi trường liên quan đến kiểu dáng công nghiệp, bản quyền, nhãn hiệu hàng hóa đối với từng sản phẩm cụ thể đăng ký thực hiện chính sách ưu đãi thuế.

- Thứ năm, trực tiếp nhập khẩu chi tiết, cụm chi tiết bộ phận để sản xuất và thực hiện sản xuất, lắp ráp sản phẩm theo đúng địa điểm đã đăng ký. Trường hợp DN đăng ký thực hiện chính sách ưu đãi thuế ủy quyền hoặc ủy thác nhập khẩu qua DN khác thì không được hưởng chính sách ưu đãi thuế.

- Thứ sáu thực hiện thanh toán 100% giá trị các lô hàng nhập khẩu qua ngân hàng.

Để được áp dụng chính sách ưu đãi thuế, DN sản xuất lắp ráp xe hai bánh gắn máy phải nộp cho Bộ Tài chính 4 bộ hồ sơ đăng ký thực hiên chính sách thuế theo tỷ lệ NĐH của từng loại xe máy động cơ theo quy định gồm:

- Bản kê khai, đăng ký thực hiện chính sách ưu đãi thuế của từng nhãn hiệu xe 2 bánh gắn máy cụ thể. Các DN sản xuất, lắp ráp xe, động cơ xe căn cứ vào tỷ lệ của từng chi tiết, cụm chi tiết, bộ phận của các loại xe, động cơ quy định tại Thông tư số 92 để kê khai đăng ký.

- Phải có bản chụp (có dấu xác nhận sao y bản chính của DN) giấy nộp đăng ký thuế có kiến xác nhận của cơ quan thuế, nơi doanh nghiệp đăng ký nộp thuế.

- Bản báo cáo tài chính DN của quý trước liền kề thời điểm đang kê khai thực hiện chính sách ưu đãi thuế. Sau 15 ngày kể từ ngày nhận đủ hồ sơ, Bộ Tài chính sau khi tham khảo ý kiến của tổ công tác liên ngành có thông báo bằng văn bản việc DN đủ hoặc không đủ điều kiện thực hiện chính sách ưu đãi thuế và thông báo mức thuế nhập khẩu tạm áp dụng trong năm. Đồng thời đóng dấu xác nhận và bản thông báo của Bộ Tài chính cho: Cục Hải quan tỉnh, thành phố nơi DN đóng trụ sở chính hoặc hải quan nơi gần nhất để đăng ký thực hiện quyết toán thuế của DN chính sách ưu đãi thuế. Đồng thời, nộp cho cơ quan thuế địa phương nơi DN đăng ký nộp thuế để cơ quan thuế quyết toán thuế của DN. Ngoài ra, căn cứ tỷ lệ NĐH theo thông báo của Bộ Tài chính, thuế suất thuế NK theo tỷ lệ nội địa hoá quy định cho sản phẩm xe máy, động cơ; cơ quan Hải quan thực hiện kiểm tra việc tính thuế của DN và thu thuế NK. Sau thời gian 30 ngày, kể từ khi hoàn thành thủ tục hải quan, DN có trách nhiệm chuyển bộ hồ sơ lô hàng NK (bản sao có đóng dấu xác nhận của cơ quan hải quan nơi làm thủ tục NK) cho cơ quan hải quan nơi đăng ký thực hiện chính sách ưu đãi thuế để theo dõi quyết toán sau này. Trường hợp hải quan phát hiện DN NK không dùng các danh mục mặt hàng DN đã kê khai hoặc DN NK nhưng không đủ điều kiện quy định thì không được áp dụng tỷ lệ nội địa hoá mà thực hiện thu thuế NK bình thường.

DN có trách nhiệm kê khai đầy đủ số lượng từng loại chi tiết, cụm chi tiết, bộ phận của sản phẩm trong nhiều lần, mỗi lần chỉ có một số loại thì DN phải đăng ký quyết toán với cơ quan hải quan nơi làm thủ tục NK. Trong thời hạn 90 ngày kể từ ngày NK lô hàng đầu tiên, DN phải thực hiện quyết toán với cơ quan hải quan nơi làm thủ tục NK và chuyển bộ hồ sơ về cơ quan hải quan nơi đăng ký thực hiện chính sách ưu đãi thuế. Nếu trong thời hạn quy định, DN không thực hiện quyết toán hoặc quyết toán nhưng hàng NK không phù hợp với bản đăng ký thì cơ quan hải quan nơi NK không thực hiện tính và thu thuế NK theo quy định của biểu thuế NK đối với lô hàng đã NK nhưng chưa quyết toán thuế.

Thuế suất thuế NK của chi tiết, cụm chi tiết, bộ phận để sản xuất lắp ráp động cơ được thực hiện theo Quyết định số 1944/1998/QĐ-BTC ngày 25/12/1998 của Bộ Tài chính. Thuế suất thuế NK của chi tiết, cụm chi tiết bộ phận để sản xuất lắp ráp xe hai bánh gắn máy được thực hiện theo Quyết định số 116/2001/QĐ-BTC ngày 20/11/2001 của Bộ Tài chính. Các DN trực tiếp đầu tư sản xuất, chế tạo động cơ xe hai bánh gắn máy (bao gồm động cơ, bộ chế hoà khí, hộp số, bộ phát điện quy định tại điểm 1.1, phụ lục số 2,3,4,5 ban hành kèm theo Thông tư này) đăng ký thực hiện chính sách ưu đãi thuế thì thuế suất thuế NK của chi tiết, cụm chi tiết, bộ phận của động cơ xe hai bánh gắn máy do các DN NK được tính giảm như sau : Động cơ đạt tỷ lệ NĐH từ 20 đến 30%, áp dụng hệ số là 0,2%; động cơ đạt tỷ lệ NĐH từ trên 30% đến 40% áp dụng hệ số 0,3%; động cơ đạt tỷ lệ NĐH trên 40% đến 50%, áp dụng hệ số 0,4%. Động cơ đạt tỷ lệ NĐH trên 50%, áp dụng hệ số là 0,5%.

Hệ số khuyến khích đối với động cơ được áp dụng trong thời hạn 2 năm kể từ năm Thông tư có hiệu lực (năm 2002, 2003). Từ năm 2004, hệ số khuyến khích k giảm dần mỗi năm tính theo năm dương lịch là 0,1.

Quyết toán thuế NK theo tỷ lệ NĐH thời gian là 60 ngày kể từ ngày kết thúc năm tài chính. DN phải tổng hợp lập báo cáo quyết toán tình hình thực hiện chính sách ưu đãi thuế gửi cơ quan thuế nơi DN đóng trụ sở, Bộ Công nghiệp và cơ quan Hải

quan nơi DN đăng ký thực hiện chính sách ưu đãi thuế cùng với sổ theo dõi hàng NK. Căn cứ báo cáo của DN và sổ theo dõi hàng NK, cơ quan thuế nơi DN đóng trụ sở chính chủ trì, phối hợp với cơ quan hải quan kiểm tra tình hình thực hiện nội địa hoá theo quy định. Đối với các chi tiết, cụm chi tiết, do DN tự sản xuất thì các cơ quan liên quan cần kiểm tra xác định đúng số lượng phụ tùng để lắp ráp xe; đồng thời kiểm tra số lượng sản xuất, tiêu chuẩn từng loại, định mức nguyên liệu đơn vị dùng để sản xuất phụ tùng, nguồn cung cấp vật tư, nguyên liệu. Bộ Công nghiệp căn cứ vào trình độ, năng lực công nghệ, việc đầu tư máy móc thiết bị sản xuất phụ tùng... để đối chiếu với việc kê khai hưởng ưu đãi thuế của DN.

*** Sản xuất phân urê ở Việt Nam hiện mới chỉ đáp ứng 4% nhu cầu**

Ngày 13/12, tại Hội nghị khu vực Châu Á - Thái Bình Dương về phân bón, tổ chức tại Hà Nội, lãnh đạo Bộ Công nghiệp cho biết như vậy. Nhu cầu phân bón các loại hàng năm của Việt Nam hiện nay vào khoảng 6,5 triệu tấn (trong đó gồm 2,2 triệu tấn phân urê, 1,1 triệu tấn phân lân, 1,5 triệu tấn NPK, 600 nghìn tấn DAP v.v... Dự báo nhu cầu phát triển hàng năm khoảng 8 - 10%. Như vậy đến năm 2005 nhu cầu phân bón các loại của VN khoảng 8,6 triệu tấn. Để đáp ứng được nhu cầu này, từ nay đến năm 2005 ngành phân bón sẽ có một loạt dự án đầu tư, đặc biệt là đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất phân urê, bao gồm 2 nhà máy sản xuất urê từ khí ở Phú Mỹ và Cà Mau công suất 800 nghìn tấn/năm mỗi nhà máy, và 1 nhà máy đạm urê từ than ở miền Bắc (công suất 600 nghìn tấn/năm).

Bạn muốn được cung cấp hàng ngày những thông tin chọn lọc hữu ích liên quan đến các chính sách của Nhà nước đối với doanh nghiệp, những biến động trong hoạt động kinh tế cũng như các cơ hội kinh doanh: chào mua, chào bán, giới thiệu sản phẩm mới của các doanh nghiệp trong và ngoài nước ? Nhu cầu trên của các bạn sẽ được đáp ứng với dịch vụ VDC Newsletter với bản tin Thông tin kinh tế phục vụ doanh nghiệp.

Địa chỉ đăng ký: http://newsletter.vdc.com.vn

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

1. Kết quả đấu thầu trái phiếu Chính phủ đợt XII/2001



Chiều ngày 11/12, TTGDCK TP. HCM đã tổ chức đấu thầu trái phiếu Chính phủ đợt XII/2001. Tổng khối lượng trái phiếu gọi thầu đợt này là 200 tỷ đồng, kỳ hạn 5 năm, trả lãi hàng năm, phát hành vào ngày 13/12/2001 và đáo hạn ngày 13/12/2006. Có 3 thành viên trong tổng số 26 thành viên tham gia đấu thầu đợt này với tổng khối lượng đăng ký đấu thầu hợp lệ là 250 tỷ đồng; lãi suất đặt thầu thấp nhất là 7,3%/năm, lãi suất đặt thầu cao nhất là 7,35%/năm.

Theo lãi suất chỉ đạo là 7,35%/năm, tổng khối lượng trúng thầu là 190 tỷ đồng chia cho 2 đơn vị là Công ty chứng khoán Bảo Việt và Công ty Bảo hiểm Prudential Việt Nam với khối lượng lần lượt là 170 tỷ và 20 tỷ đồng, lãi suất trúng thầu là 7,35%/năm. Trái phiếu phát hành đợt này cũng sẽ được niêm yết tại TTGDCK TP.HCM.

2. Nhà máy Satimex đưa thêm 2 dây chuyền sản xuất mới vào hoạt động

Ngày 10/12/2001, Nhà máy chế biến gỗ Satimex thuộc CTCP Satimex đã chính thức đưa thêm hai dây chuyền sản xuất hiện đại: dây chuyền sơn tĩnh điện tự động và dây chuyền tự động sản xuất đồ mộc từ ván nhân tạo vào hoạt động với tổng kinh phí đầu tư gần 1,1 tỉ USD. Công suất của dây chuyền sơn tĩnh điện tự động là 400 bộ/ngày và dây chuyền sản xuất đồ mộc khoảng 500 bộ sản phẩm/ngày và toàn bộ trang thiết bị của hai dây chuyền trên đều do Công ty Shin Nippon Mokko (Nhật Bản) cung cấp.

Hai dây chuyền mới này đưa vào hoạt động sẽ nâng công suất lên khoảng 30% so với trước đó; đồng thời góp phần làm giảm giá thành sản phẩm từ 15 - 20% sau khi kết cấu lại sản phẩm và chất lượng sản phẩm cũng được nâng lên. Trong năm 2001, nhà máy Satimex đã được Công ty Shin Nippon Mokko (Nhật Bản ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm trị giá 9 triệu USD. Dự kiến kim ngạch xuất khẩu của nhà máy sẽ tăng từ 800.000 USD/tháng trong năm 2001 lên 1,2 triệu USD/tháng vào năm 2002.

3. Tạm trả cổ tức đợt 2/2001 đối với 2 cổ phiếu Sgh và Laf

Ngày 11/12/2001, TTGDCK TP.HCM đã có thông báo về ngày đăng ký cuối cùng cho việc tạm trả cổ tức đợt 2/2001 đối với 2 cổ phiếu Sgh và Laf. Cụ thể, vào ngày 24, 25 và 26/12/2001, TTGDCK TP.HCM tạm ngừng nhận lưu ký chứng khoán Sgh để lập danh sách tạm ứng cổ tức đợt II/2001 và danh sách cổ đông của Sgh cho Đại hội cổ đông thường niên năm 2001. Ngày giao dịch không hưởng cổ tức 21/12/2001. Ngày đăng ký cuối cùng 25/12/2001. Thanh toán cổ tức đợt II vào ngày 12/01/2002. Tỷ lệ cổ tức là 3% (300 đ/CP).

TTGDCK TP. HCM sẽ tạm ngừng nhận lưu ký chứng khoán Laf vào các ngày 28, 31/12/2001 và 02/01/2002, để lập danh sách tạm ứng cổ tức đợt II năm 2001. Ngày giao dịch không hưởng cổ tức 26/12/2001. Ngày đăng ký cuối cùng 31/12/2001. Thanh toán cổ tức đợt II vào ngày 31/01/2002. Tỷ lệ cổ tức là 5% (500 đ/CP).

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

4. Công ty công nghệ thông tin Việt Nam EIS chuẩn bị vào thị trường Mỹ

CTCP Công nghệ thông tin EIS đã được cấp giấy phép lập liên doanh tại Mỹ với tên gọi là CTCP Đầu tư viễn thông toàn cầu Global EIS với thời gian hoạt động 10 năm. Đây là công ty công nghệ thông tin đầu tiên của Việt Nam đầu tư vào Mỹ. Công ty có vốn đầu tư 400.000 USD. EIS góp vốn 40%.

5. Kiến nghị của cổ đông Hapaco xung quanh đợt phát hành cổ phiếu mới



Theo UBCKNN, ngày 10/12, Uỷ ban đã gửi công văn cho CTCP Giấy Hải Phòng (Hapaco) về việc kiến nghị của cổ đông Hapaco. Theo công văn này, UBCKNN đã nhận được đơn kiến nghị của một nhóm cổ đông của Hapaco sở hữu khoảng 33,5% vốn điều lệ công ty (TTGDCK TP.HCM đã kiểm tra danh sách và tỷ lệ sở hữu của nhóm cổ đông có kiến nghị nói trên). Trong đơn, nhóm cổ đông này đề nghị Công ty Hapaco triệu tập Đại hội cổ đông (ĐHCĐ) bất thường để giải quyết các vướng mắc của cổ đông liên quan đến đợt phát hành thêm cổ phiếu huy động vốn cho việc xây dựng nhà máy giấy Kraft (giai đoạn I). UBCKNN đề nghị Công ty giải quyết các kiến nghị của cổ đông theo đúng Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.

Ngoài ra, trong đơn nói trên, nhóm cổ đông cho rằng ĐHCĐ đã biểu quyết giá phát hành cổ phiếu mới là 40.000-45.000 đ/CP. Tuy nhiên, trong hai bản Nghị quyết Đại hội cổ đông Công ty gửi UBCKNN trong hồ sơ xin phép phát hành không nêu mức giá này. UBCKNN đề nghị Hapaco kiểm tra lại biên bản họp ĐHCĐ và các hồ sơ liên quan, đồng thời báo cáo UBCKNN và giải trình cho các cổ đông Công ty về vấn đề này.

UBCKNN cũng đã đề nghị Hapaco thực hiện các nội dung trên trước thời điểm đăng ký mua cổ phiếu của cổ đông hiện tại.

6. Bắt buộc bán 30% cổ phần ra ngoài công chúng khi cổ phần hoá

Theo Bộ Tài chính, một trong những nội dung sửa đổi của Nghị định 44/CP về cổ phần hoá sẽ có yêu cầu bắt buộc các doanh nghiệp khi chuyển đổi hình thức sang cổ phần hoá sẽ phải bán 30% trong tổng số cổ phần của mình cho các đối tượng ngoài doanh nghiệp. Đồng thời, một số điểm sửa đổi cũng khuyến khích các doanh nghiệp bán cổ phần cho các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp có tiềm năng về tài chính, công nghệ, kinh nghiệm quản lý...nhằm nâng cao hơn nữa tính hiệu quả trong hoạt động của doanh nghiệp sau khi cổ phần hoá.

7. CTCP Chế biến thực phẩm Kinh Đô bán lại cổ phiếu vô danh

CTCP Chế biến thực phẩm Kinh Đô thông báo bán lại CP vô danh cho các đối tượng là thể nhân và pháp nhân người Việt Nam, trong đó ưu tiên thể nhân. Dự định, cổ phiếu của Công ty có mệnh giá 100.000 đ/CP và được bán trong 3 đợt:

- Đợt 1, từ ngày 17-21/12/2001: Bán 11.850 CP; giá bán 170.000đ/CP; số lượng

bán tối đa/1 người: 100CP.

- Đợt 2, từ ngày 24-28/12/2001: Bán 11.850 CP; giá bán 180.000đ/CP; số lượng bán tối đa/1 người: 150CP.

- Đợt 3, từ ngày 02-05/01/2001: Bán 11.850 CP; giá bán 190.000đ/CP; số lượng bán tối đa/1 người: 200CP.

Địa điểm giao dịch của công ty tại: CTCP TVH, 49 Phùng Khắc Khoan, Phường Đa Kao, Q1. TP. HCM.

Điện thoại: 8273647- 8273612- 8273613

8. 31/12, hạn cuối để cổ đông Transimex đăng ký hưởng cổ tức đợt II/2001

Ngày 14/12, TTGDCK TP.HCM đã thông báo về ngày đăng ký cuối cùng để trả cổ tức đợt II/2001 cho cổ phiếu của CTCP Kho vận và Giao nhận ngoại thương (Transimex Saigon). Theo đó, ngày đăng ký cuối cùng để cổ đông Transimex hưởng cổ tức là 31/12/2001; ngày giao dịch không hưởng cổ tức: 26/12/2001; ngày thanh toán cổ tức: 25/02/2002 và tỷ lệ trả cổ tức đợt II/2001 của Transimex là 9% (900 đ/CP). TTGDCK TP. HCM sẽ tạm ngừng nhận lưu ký cổ phiếu của Transimex vào các ngày 28, 31/12/2001 và 2/1/2002.

9. Hapaco đề nghị xác định lại giá tham chiếu và hoãn phát hành cổ phiếu mới

Theo CTCK Công thương (IBS), CTCP Giấy Hải Phòng (Hapaco) đã có công văn gửi lên UBCKNN và TTGDCK TP.HCM đề nghị xác định lại giá tham chiếu cho cổ phiếu HAP và tạm hoãn ngày phát hành thêm cổ phiếu như đã định do có đơn kiến nghị của nhóm cổ đông lớn.

Theo đó, Hapaco đề nghị ngừng phiên giao dịch ngày 17/12 tới để chờ xác định giá tham chiếu; giao dịch trở lại với giá tham chiếu 74.500 đ/CP (biên độ +/-2%) cho phiên giao dịch 19/12 và từ ngày 21/12, giao dịch cổ phiếu của Hapaco diễn ra bình thường. Theo Hapaco, giá

Tin vắn kinh tế Việt Nam

* Ngành cơ khí chỉ đáp ứng được 10% nhu cầu cả nước

Hiện nay, năng lực ngành cơ khí nước ta còn rất hạn chế, mới chỉ đáp ứng 9%-10% nhu cầu sản phẩm cơ khí trong nước. Sản phẩm cơ khí xuất khẩu mới chỉ đạt khoảng 10 triệu USD/năm, chiếm tỷ trọng 0,1% tổng giá trị xuất khẩu của cả nước, chất lượng sản phẩm làm ra vẫn chưa cao, mỹ thuật công nghiệp còn kém, giá thành cao, khả năng cạnh tranh thấp, hệ thống bán hàng và hậu mãi quá thiếu và yếu kém, tổ chức sản xuất khép kín, thiếu chuyên môn hóa, hợp tác hóa. Trong giai đoạn 2001-2010, giá trị về nhu cầu sản phẩm cơ khí bình quân của cả nước sẽ vào khoảng 7 tỷ USD/năm. Ngành cơ khí phấn đấu có mức tăng trưởng từ 14%-15%/năm và đến năm 2010 đáp ứng 40% nhu cầu sản phẩm cơ khí của cả nước (tương đương 2,8 tỷ đến 3 tỷ USD/năm).

tham chiếu trên được tính là mức giá bình quân của phiên giao dịch cuối cùng được hưởng quyền mua cổ phiếu mới (ngày 10/12, 99.000 đ/CP) với giá ưu đãi của đợt phát hành mới cho cổ đông hiện tại (50.000 đ/CP).

Về việc nhóm cổ đông ở TP.HCM cho rằng, giá phát hành cổ phiếu mới là 40.000 - 45.000 đ/CP đã thông qua trong Đại hội cổ đông kỳ trước, Công ty Hapaco khẳng định không có nội dung này trong Nghị quyết đã được toàn thể cổ đông thông qua.

10. Ngày 17/12, ngừng giao dịch cổ phiếu Hap

Ngày 14/12, TTGDCK (TTGDCK) TP.HCM đã có thông báo tạm ngừng giao dịch cổ phiếu CTCP Giấy Hải Phòng (Hap) trong phiên giao dịch ngày 17/12 để xác định lại giá tham chiếu trong ngày giao dịch tiếp theo (19/12). Cổ phiếu Hap sẽ được thả nổi trong phiên giao dịch ngày 19/12 và giá đóng cửa ngày giao dịch này được lấy làm giá tham chiếu. Biên độ dao động giá sẽ được áp dụng từ ngày giao dịch kế tiếp.

11. Thả nổi giá cổ phiếu Bibica trong phiên giao dịch đầu tiên



Theo thông báo của TTGDCK TP.HCM ngày 14/12, giá cổ phiếu CTCP Bánh kẹo Biên Hoà (Bibica) sẽ được thả nổi trong phiên giao dịch đầu tiên (19/12). Cụ thể, TTGDCK TP.HCM sẽ nhận lệnh giao dịch cổ phiếu Bibica không giới hạn biên độ dao động giá trong ngày giao dịch đầu tiên và lấy giá đóng cửa của ngày giao dịch này làm giá tham chiếu. Ngày giao dịch kế tiếp áp dụng biên độ dao động giá +/-2% như bình thường.

Bibica có 33.000 cổ phiếu quỹ sẵn sàng bán ra trong thời gian đầu nên các nhà đầu tư không phải lo ngại không có giao dịch cổ phiếu Bibica.

12. Tribeco và các doanh nghiệp sản xuất nước giải khát trong nước gia tăng thị phần

Theo thống kê , sản phẩm nước giải khát có Gas của các doanh nghiệp Việt Nam hiện chiếm 12% tổng thị phần nội địa, tăng 2% so với năm 2000. Trong đó Tribeco chiếm 6% tổng thị phần và các doanh nghiệp Việt Nam khác chiếm 6%.

Ông Nguyễn Tri Bổng, Giám đốc kinh doanh của Tribeco cho biết, sản lượng tiêu thụ nước ngọt có gas của Công ty trong 3 tháng trước Tết Nhâm Ngọ tăng khoảng 1,5 lần so với cùng kỳ năm ngoái. Được biết, hai nhà máy của Tribeco đang hoạt động tới 22 giờ/ngày.

13. Gilimex thông báo chi trả cổ tức

CTCP sản xuất kinh doanh xuất nhập khẩu Bình Thạnh (Gilimex) thông báo chi trả cổ tức tạm ứng 6 tháng cuối năm 2001 như sau:

Tỷ lệ tạm ứng cổ tức: 20% trên vốn cổ phần hiện sở hữu (2.000 đ/cổ phần)

Ngày trả cổ tức: Từ 25-31/12/2001

Địa điểm: Trụ sở chính: 24C Phan Đăng Lưu, quận Bình Thạnh - TP.HCM

Điện thoại: 08-8441044; Fax: 08-8441042; E-mail: gilimex@hcm.vnn.vn

Thời gian đăng ký và chốt lại danh sách cổ đông để nhận cổ tức: Từ ngày ra thông báo đến hết ngày 24/12/2001. Các cổ đông cần mang theo giấy chuyển nhượng, Chứng minh nhân dân, sổ cổ đông. Nhận thay phải có giấy uỷ quyền

GIẢI PHÁP NÀO CHO VẤN ĐỀ CÔNG BỐ THÔNG TIN?

Hiện nay chế độ công bố thông tin trên TTCK Việt Nam đang gặp phải một số vấn đề khúc mắc, ông Trần Đắc Sinh - Quyền Giám đốc TTGDCK TP.HCM - cho biết: «Theo quy định, các Báo cáo định kỳ hàng năm phải được nộp cho UBCKNN và TTGDCK trong vòng 90 ngày kể từ ngày kết thúc năm tài chính. Các thông tin phải công bố tức thời, hoặc phải được công bố trong vòng 24 giờ hoặc 72 giờ tuỳ theo mức độ cấp thiết.

Tuy nhiên, các thông tin hiện nay chủ yếu là thông tin định kỳ, thiếu các thông tin tức thời và phần lớn các tổ chức niêm yết còn có những vi phạm quy định về công bố thông tin, chẳng hạn như không công bố kịp thời về giao dịch cổ phiếu (CP) của các thành viên trong Hội đồng quản trị và các cổ đông chủ chốt... Đại diện của một số tổ chức niêm yết cho biết, họ rất muốn thực hiện công bố thông tin theo đúng luật nhưng hiện nay việc công bố thông tin gặp phải một số khó khăn do các quy định về công bố thông tin còn nhiều điểm bất cập và hạn chế về phương tiện.



Theo nhận định của ông Sinh, hiện nay có một số hạn chế ảnh hưởng đến quá trình công bố thông tin trên TTCK Việt Nam:

* Chưa đủ phương tiện truyền thông hiện đại;
* Sự phối hợp giữa kênh công bố thông tin của tổ chức niêm yết với các cơ quan chức năng khác chưa chặt chẽ;
* Chưa có biểu mẫu thống nhất để công bố thông tin;
* Các văn bản pháp luật quy định việc công bố thông tin còn không đồng nhất, gây chồng chéo và khi có những vấn đề nghiệp vụ mới phát sinh thì chưa có quy định nào để điều chỉnh.

Ngoài ra, một nguyên nhân chủ quan nữa là các tổ chức niêm yết chưa thấy hết tầm quan trọng của việc công bố thông tin (chỉ chú trọng công bố thông tin tốt "một chiều"), chưa nắm vững các quy định về chế độ công bố thông tin của UBCKNN và TTGDCK.

Để khắc phục được những hạn chế, làm TTCK Việt Nam phát triển và lành mạnh thì các cơ quan chức năng... cần hoàn thiện các biểu mẫu công bố thông tin một cách thống nhất để tạo sự đồng nhất trong việc công bố những điểm tương đồng giữa các tổ chức niêm yết và tránh được trường hợp công bố sai sót, thiếu chính xác. Điều chỉnh một số vấn đề chưa rõ và chưa đầy đủ so với thực tế phát sinh về công bố thông tin quy định trong Quy chế thành viên, niêm yết...

Ban hành văn bản pháp quy quy định

rõ quyền hạn và trách nhiệm của từng đối tượng liên quan trong kênh công bố thông tin. Và để việc công bố thông tin thông suốt, thông tin đến với các thành viên của thị trường cùng một lúc, một yêu cầu tất yếu là phải hiện đại hoá hệ thống công bố thông tin qua việc phát triển mạng truyền thông giữa TTGDCK, CTCK và các tổ chức niêm yết, thành viên lưu ký, ngân hàng chỉ định thanh toán và đến tận nhà người đầu tư.

Các thông tin từ các tổ chức niêm yết được công bố trên mạng sẽ giúp nhà đầu tư không có thời gian đến các CTCK, những nhà đầu tư ở xa TTGDCK nắm được tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của tổ chức niêm yết và giá chứng khoán trên TTCK ngay tại nhà, đồng thời sẽ thuận lợi hơn khi giao dịch qua mạng. Hiện nay, ngoài bản tin TTCK được phát hành định kỳ, TTGDCK TP.HCM đang thiết lập hệ thống công bố thông tin tự động bằng điện thoại và hình thành trang Web giúp người đầu tư có thể cập nhật thông tin 24/24 giờ.

Ông Lê Văn Châu - Chủ tịch Hội đồng khoa học chứng khoán (UBCKNN) - cho biết: Công bố thông tin là một trong các yếu tố quan trọng quyết định sự tồn tại và phát triển của TTCK. Thực tế, hoạt động công bố thông tin trên TTCK Việt Nam hiện nay còn nhiều hạn chế vì thiếu thốn về phương tiện thì việc trước mắt là tận dụng mọi điều kiện sẵn có để đáp ứng nhu cầu thông tin của nhà đầu tư mà trong đó báo chí là một phương tiện hỗ trợ hiệu quả, đồng thời phải tiến hành nghiên cứu xây dựng hệ thống kết nối mạng hiện đại phù hợp với tình hình phát triển của TTCK Việt Nam.

* Tin vắn Việt Nam

Việt Nam trúng thầu quốc tế xây dựng quốc lộ 5 và 6 của Cam-pu-chia

Các nhà xây dựng Việt Nam vừa trúng 4 gói thầu xây dựng quốc lộ 5 và 6 của Cam-pu-chia trị giá hơn 6,5 triệu USD. Gói thầu này được Chi nhánh miền Nam thuộc Tổng Công ty Xây dựng Giao thông 5 thực hiện. Hợp đồng đã được kí giữa Công ty và Bộ Giao thông công chính Cam-pu-chia.

Hiện nay phía trúng thầu đã bắt đầu triển khai dự án để có thể hoàn tất công trình dài 80 km này trước năm 2004. Việc Việt Nam vượt qua 11 nhà thầu quốc tế, giành lấy hợp đồng xây dựng này đã một lần nữa khẳng định vị thế của nhà thầu Việt Nam trong lĩnh vực xây dựng cầu đường, thủy lợi và thủy điện trong khu vực.

NHỘN NHỊP HÀNG HOÁ MÙA GIÁNG SINH - CÁC DỊCH VỤ «ĂN THEO" BẮT ĐẦU VÀO CUỘC

Còn gần một tuần lễ nữa là tới Tết Giáng sinh, thị trường hàng hoá và dịch vụ «ăn theo" ngày Tết đã sôi động từ nhiều ngày nay. Tại Hà Nội, hình ảnh ông già Noel đôn hậu với áo choàng, mũ đỏ và bộ râu dài trắng muốt đã thấy xuất hiện trên nhiều đường phố và trong các cửa hiệu lớn. Các doanh nghiệp, nhà hàng khách sạn nhân dịp này cũng đang tung ra nhiều chiêu khuyến mại để thu hút khách hàng đến mua sắm.



Nhộn nhịp nhất là các quầy hàng bán thiếp chúc mừng Giáng sinh và quà Noel. Thiếp chúc mừng Giáng sinh có thể mua rất dễ dàng tại các nhà sách, cửa hàng văn phòng phẩm hoặc các điểm bán bưu thiếp quây quần xung quanh Bưu điện bờ hồ. Nhiều người bán hàng cho biết: loại thiếp nhập ngoại có nhạc, đắt tiền năm nay không còn được ưa chuộng lắm. Thiếp mừng Giáng sinh với dòng chữ Merry Chrismast thông thường có những hình ảnh ngộ nghĩnh của ông già Noel giữa vòng thân ái của bầy trẻ nhỏ hoặc những con thú dễ thương, màu sắc sặc sỡ giá 3.000 đ/chiếc. Thiếp có tranh lụa vẽ phong cảnh Hà Nội 2.500-3.000 đ/cái, hay kết hợp chúc mừng cả Giáng sinh lẫn năm mới. Cầu kỳ hơn, loại thiếp làm thủ công, có chiếc như một bức tranh xé dán, có chiếc như tác phẩm thêu hạt cườm... giá 7.000 đ/chiếc.

Tin tức thị trường

1. Xuất khẩu cao su sang Trung Quốc giảm

Tuần qua, lượng xuất khẩu cao su tiểu ngạch của Việt Nam sang Trung Quốc đã giảm tới 40% so với các tháng đầu năm do phía Trung Quốc kiểm tra gắt gao và xử phạt nặng đối với các doanh nghiệp Việt Nam vi phạm quy định về nhập khẩu. Xuất khẩu cao su chính ngạch cũng có chiều hướng chững lại do biến động của USD/NDT.

Theo ước tính của Bộ Thương mại, năm nay các doanh nghiệp Việt Nam vẫn giữ nguyên được khối lượng cao su xuất khẩu là 300 nghìn tấn nhưng do giá trên thị trường thế giới giảm nên giá trị kim ngạch chỉ đạt 163 triệu USD, giảm 23 triệu USD so với kế hoạch năm. Riêng tháng 11, cả nước chỉ xuất khẩu 35 ngàn tấn, trị giá 17 triệu USD.

2. Nhập khẩu linh kiện xe máy sẽ giảm

Bộ Thương mại cho biết, tới đây nhập khẩu linh kiện xe máy có thể giảm do Nhà nước áp dụng giá tính thuế nhập khẩu phải bằng 80% mức giá tối thiểu trở lên. Ngay trong tháng 11, cả nước chỉ nhập 100 ngàn bộ linh kiện lắp ráp xe gắn máy, trị giá 24

THỊ TRƯỜNG

Phố Lương Văn Can vẫn là nơi tập trung nhiều nhất mặt hàng đồ chơi mới nhân dịp Noel. Ông già Noel nhồi bông, kích thước bằng một đứa bé bốn năm tuổi, hàng Trung Quốc, giá 65.000-70.000 đ. Búp bê ông già Noel, biết đi và biết hát, cỡ nhỏ: 75.000 đ. Đặc biệt năm nay có cả búp bê công chúa mặc quần áo ông già Noel, đi được và hát được giá 75.000 đ. Bộ quần áo bằng nỉ mỏng, màu đỏ viền trắng, có thắt lưng, sẽ làm các em bé trông giống những tiểu đồng của ông già Noel, giá không rẻ, số bé nhất, dành cho trẻ hơn một tuổi, đã là 50.000 đ, cộng thêm 10.000 đ cho một cái mũ cùng chất liệu, có chóp dài, nhọn đỉnh một quả bông trắng, trang trí bằng những hình ảnh về ông già Noel.



Tất nhiên, không thể có Giáng sinh mà lại thiếu vắng cây thông. Dọc theo phố Lương Văn Can, có đủ các loại cây thông bày bán (tất nhiên không phải cây thông thật mà là thông nhựa, nhưng cũng xanh tươi và dáng đẹp như thật), hàng với nhiều kích cỡ, giá bán dao động từ 67.000 đ (cây nhỏ nhất) đến 200.000 đ/cây loại nhỡ. Loại cây thông kim tuyến 3 lá màu xanh, nhựa mềm cao 2m có giá tới 600.000 đ/cây.

Cũng trong dịp này, các siêu thị tăng số lượng và chủng loại các loại nến thơm, mặt hàng đem lại vẻ huyền ảo, lung linh và mùi hương hấp dẫn trong đêm Noel. Có nhiều loại nến, hàng trong nước sản xuất và hàng nhập ngoại, giá bán trong khoảng từ 5-7 ngàn đồng đến 7-8 chục ngàn đồng. Đặc biệt, trong dịp Noel năm nay còn có loại nến hình ông già Noel giá 8.000 đ/cây và nến hình cây thông xanh phủ những bông tuyết trắng giá 7.000 đ/cây.

triệu USD, giảm 123 ngàn bộ và 29 triệu USD so với tháng trước. Ước cả năm nay cả nước nhập 2.050 ngàn bộ linh kiện lắp ráp xe máy, trị giá 561 triệu USD, tăng 1.150 ngàn bộ và 174 triệu USD so với kế hoạch nhập khẩu cả năm.

3. Giá cà phê đã nhích lên

Theo Bộ Thương mại, lần đầu tiên sau nhiều tháng trì trệ, giá cà phê trên thị trường thế giới đã tăng lên chút ít. Tuần qua, giá cà phê robusta giao tháng 1/02 tại Luân Đôn tăng lên 403 USD/tấn so với 392 USD/tấn của tuần trước đó.

Giá cà phê trên thị trường thế giới tăng, lập tức kéo giá cà phê tại Việt Nam tăng theo. Tuần qua, giá cà phê robusta loại 2,5% đen và vỡ của Việt Nam đã đứng ở mức 305-310 USD/tấn, tăng 10 USD/tấn so với tuần trước đó.

Tuy nhiên, các chuyên gia thương mại cho rằng, xu hướng tăng giá cà phê tuần qua ở Việt Nam chỉ là tạm thời do giữa tháng 11 có cơn bão đổ bộ vào miền Trung khiến cho vụ thu hoạch cà phê bị chậm lại và do nông dân chưa muốn thu hoạch cà phê vào thời điểm giá thấp như hiện nay. Dự báo tới đây giá cà phê có thể lại giảm do Việt Nam bước vào vụ thu hoạch cà phê chính vụ.

4. Thị trường ngoại tệ yên ắng

Việc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam điều chỉnh tỷ giá tăng 3 Vnd/USD trong hai ngày 15 và 17/12/2001 so với ngày cuối tuần trước và đứng ở mức 15.051 Vnd/USD dường như không ảnh hưởng gì đến thị trường ngoại tệ trong nước. Mọi hoạt động giao dịch mua bán ngoại tệ vẫn trầm lắng và giá đồng USD trên thị trường tự do vẫn tiếp tục giảm. Tại Công ty Vàng bạc đá quý Bảo tín Minh Châu,

THỊ TRƯỜNG

Các siêu thị còn tung ra đợi này rất nhiều các loại socola, món quà ngọt ngào mà cả người lớn lẫn trẻ con đều thích. Ngoài các loại socola hộp lớn, nhỏ như mọi ngày, những ngày này các siêu thị có nhiều socola hình ông già Noel, giá từ 14.000 đ - 32.000 đ/hộp tuỳ loại to nhỏ. Các giỏ quà đang sắp hàng trên giá với rất nhiều màu sắc hấp dẫn. Giỏ quà cho trẻ em thường là các loại bánh kẹo đặt trong giỏ, bao giấy bóng kính trong veo, với hình ông già Noel ở vị trí trung tâm, chung quanh là các món hàng khác mang những hình thú sinh động. Siêu thị Sao Hà Nội đang bán nhiều giỏ quà - kẹo socola như vậy với giá khoảng năm chục ngàn đ/giỏ. Giỏ quà cho người lớn, ít thay đổi so với các dịp lễ khác, chủ yếu là rượu ngoại, socola hộp, hoá mỹ phẩm cho phái nữ...



Các dịch vụ mùa Giáng sinh cũng đang vào mùa làm ăn. Công ty Tiền Phong, vẫn như năm ngoái, có dịch vụ ông già Noel mang quà đến tặng tận nhà, bắt đầu phục vụ từ ngày 15/12. Khách hàng chỉ cần mua một món quà trị giá 50.000 đồng trở lên là được phục vụ kiểu này miễn phí. Năm ngoái, dịch vụ này của Tiền Phong được ưa chuộng đến mức sát ngày 24/12 thiếu ông già Noel để chạy xô. Ngay từ đầu tháng 12, trước cửa Sofitel Metropole đã có một hình nộm ông già Noel to bằng người thật, đội nón lá và đạp xích lô chở đầy hộp quà xanh đỏ. Chương trình Giáng sinh của Metropole bắt đầu từ 7/12. Thứ bảy 8 và 15/12 là những đêm tiệc Noel cho trẻ em, các em được chơi đùa, xem xiếc múa rối, ảo thuật, ăn bánh ngọt và nhận quà của ông già Noel, với giá vé vào cửa 18 USD/vé (trẻ dưới 18 tháng chỉ phải trả 12 USD), người lớn đi kèm 6 USD/người. Đêm Giáng sinh, tiệc 6 món theo truyền thống phương Tây tại nhà hàng Le Beaulieu 45 USD/suất, tiệc tại nhà hàng Spices Garden ăn theo kiểu Việt Nam 35 USD/suất, ăn tự chọn tại sảnh Thăng Long 35 USD/suất.

chiều chủ nhật (16/12) giá mua /bán USD là 15.080/15.110, giảm 20 Vnd/USD so với ngày cuối tuần trước đó.

Hiện tượng đồng USD liệp tiếp giảm giá trong hai tuần qua được nhiều chuyên gia kinh tế coi là lạ bởi dịp cuối năm giá USD thường tăng do các doanh nghiệp Việt Nam cần ngoại tệ mạnh để nhập khẩu vật tư, nguyên liệu, hàng hóa thiết yếu chuẩn bị cho kế hoạch sản xuất năm tới.

Theo lý giải của Bộ Thương mại, năm nay sức mua trên thị trường nội địa tăng chậm, nhất là ở khu vực nông thôn, xuất khẩu lại gặp nhiều khó khăn dẫn đến nhiều mặt hàng nhập khẩu chủ yếu tăng trưởng chậm hoặc không tăng so với năm ngoái. Ngay cả các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nhập khẩu cũng giảm tới 344 triệu USD. Xuất, nhập khẩu đều tăng chậm khiến các doanh nghiệp không có nhu cầu mua đô la như những năm trước.

5. Nhu cầu vay tiền cuối năm tăng mạnh

Theo một số ngân hàng (NH) thương mại tại TP.Hồ Chí Minh, hồ sơ vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh, mua nhà, sửa chữa nhà, sinh hoạt tiêu dùng hiện nay đã tăng 10%-15% so với thán trước. Để đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng cuối năm, một số NH tại TP.HCM đã tăng lãi suất huy động. Nhìn chung, lãi suất cho vay tiền đồng Việt Nam của các NH khoảng 0,7%/tháng.

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly
Số 9 ngày 19/12/2001

Thâm nhập thị trường Châu Phi - Tây Nam A’ bằng cách nào?

Khu vực thị trường châu Phi - Tây Nam A được xem là bước đột phá cho xuất khẩu Việt Nam sau nhiều năm ấp ủ ý tưởng muốn vào thị trường giàu tiềm năng nhưng khá xa xôi cách trở này. Nhu cầu, thị hiếu về hàng hóa của thị trường này đã hình thành cơ cấu khá đa dạng: nhiều hàng hóa của Việt Nam có thể đáp ứng cả về số lượng và phẩm cấp như gạo, chè, hạt tiêu, tinh dầu, máy móc công nghiệp, điện tử, hàng thủ công mỹ nghệ, hải sản, giày dép, dệt may đã có mặt ở thị trường này....

Trong năm 2001, công tác thị trường nước ngoài của Việt Nam được triển khai đồng bộ trên tất cả các châu lục, với nhiều nền kinh tế. Riêng khu vực thị trường châu Phi - Tây Nam A’ được xem là bước đột phá sau nhiều năm ấp ủ ý tưởng muốn vào thị trường giàu tiềm năng nhưng khá xa xôi cách trở này...



Nhu cầu, thị hiếu về hàng hóa của thị trường này đã hình thành cơ cấu khá đa dạng: nhiều hàng hóa của Việt Nam có thể đáp ứng cả về số lượng và phẩm cấp như gạo, chè, hạt tiêu, tinh dầu, máy móc công nghiệp, điện tử, hàng thủ công mỹ nghệ, hải sản, giày dép, dệt may đã có mặt ở thị trường này. Việt Nam cũng có thể nhập khẩu từ thị trường này xăng dầu, sản phẩm hóa học, phân bón, chất dẻo, nguyên phụ liệu dệt-may, sắt thép, thuốc trừ sâu, máy móc thiết bị.

Những năm gần đây kim ngạch hai chiều của Việt Nam với một số quốc gia châu Phi và Tây A’ từ chỗ không đáng kể đã đạt tới vài chục triệu USD, cá biệt có nước tới cả trăm triệu USD và đã hình thành một số bạn hàng lớn như Iraq, Â’n Độ, Các tiểu vương quốc A’-rập thống nhất, Nam Phi, Ai Cập.



Năm 2001, Việt Nam đã ký Hiệp định Thương mại (HĐTM) với Pakistan, Nigeria, Morocco, Zinbabue và Tanzania đồng thời tiếp tục đàm phán để ký HĐTM với Israel, Senegal, Cyprus và ký bổ sung điều khoản ưu đãi (MFN) với Ai Cập. Có thể nói, số HĐTM Việt Nam ký năm 2001 chủ yếu là với khu vực này. Các địa chỉ mới ở Trung Phi và Đông Phi đã có các chuyến thăm của các cấp và đông đảo doanh nghiệp (DN) để chuẩn bị kết giao buôn bán lâu dài. Các cuộc hội chợ - triển lãm ở khu vực này, đặc biệt là lễ hội bán hàng tại Dubai đã có mặt nhiều DN với lượng hàng hóa phong phú hơn. Với Kuwait, Việt Nam đã có đề án liên kết mở Trung tâm Thương mại, thành lập liên doanh lắp ráp

điện tử Việt Nam tại đây để quảng bá và tiêu thụ hàng hóa Việt Nam tại địa bàn Trung Đông.

Tháng 3-2001, Cơ quan thương vụ Việt Nam được mở tại Dubai, cùng với 7 Cơ quan thương vụ trước đó ở Ai Cập, Nam Phi, I raq, I ran, Kuwait, Thổ Nhĩ Kỳ, Ấ'n Độ, tạo ra mạng lưới tiếp cận thị trường thường xuyên, tại chỗ và là cầu nối để triển khai các hiệp định thương mại song phương.

Năm nay, ngoài gạo, chè, hạt tiêu, tinh dầu, máy móc công nghiệp, điện tử, hàng thủ công mỹ nghệ, hải sản, giày dép, dệt may tiếp tục có mặt ở thị trường này với số lượng lớn hơn, đã xuất hiện thêm một số mặt hàng mới như bàn ghế văn phòng, khóa Việt - Tiệp, lưới đánh cá, sợi tổng hợp... mới tìm được mối để xuất sang khu vực này.

Những khó khăn và những lời khuyên...

Các chuyên gia nhìn nhận, vẫn còn tồn tại nhiều khó khăn về các thị trường này. Đường xa, tuyến vận tải từ Việt Nam tới nơi này còn vòng vo, các DN của nước ta không trường vốn, chưa nhiều kinh nghiệm, thấp thỏm bị rủi ro... Phía đối tác có nhu cầu, nhưng còn ngần ngại vì lý do thanh toán, nhất là thanh toán ngay. Đấy là chưa kể phải cạnh tranh với hàng hóa của nhiều nước khác có lợi thế hơn ở khu vực này.

Các doanh nghiệp Việt Nam làm ăn tại thị trường này cần đa dạng phương thức buôn bán, kết hợp buôn bán với đổi hàng, bằng cách trực tiếp hoặc liên doanh, hợp tác với các tổ chức quốc tế, với nước thứ ba mở các luồng vận tải, chuyển tải, hệ thống thanh toán, bảo hiểm hàng hóa, tham gia đấu thầu cung ứng hàng viện trợ nhân đạo về lương thực, thực phẩm của cộng đồng thế giới. Các doanh nghiệp cũng cần củng cố và mở rộng các thị trường mạnh, bạn hàng lớn đã có, từ đó làm chỗ đứng và thâm nhập dần vào các thị trường lân cận, như từ CH Nam Phi có thể tới các nước thuộc liên minh thuế quan miền nam châu Phi như Botswana, Lesotho, Swaziland; từ Ai Cập có thể tới các nước tiểu vùng Bắc Phi.

Ngoài ra, công tác cập nhật, tích lũy thông tin về thị hiếu, luật lệ buôn bán, tiếp cận với các hệ thống phân phối quốc nội của mỗi nước cũng không thể thiếu. Tạo ra sức cạnh tranh cho DN, cho từng hàng hóa bằng việc đổi mới về chất lượng, mẫu mã, hấp dẫn về giá cả, linh hoạt trong các phương thức giao dịch, thanh toán, tạo ra sự tin cậy, làm ăn bền vững, có tiếng nói chung trên mỗi thị trường và với mỗi khách hàng.

WAL-MART: MỘT HÃNG TỈNH LẺ VĨ ĐẠI

Với 216 tỷ USD doanh thu, đứng thứ hai thế giới chỉ sau Exxon Mobil, công ty bán lẻ lớn nhất thế giới Wal-Mart vẫn tự coi mình là một hãng kinh doanh tỉnh lẻ: Từ ông chủ cho tới nhân viên, mọi người được rèn luyện chi tiêu một cách tiết kiệm và áp dụng mọi biện pháp khác nhau để cắt giảm chi phí. Đây có lẽ là bài học đáng giá nhất mà Wal-Mart có thể dạy cho các công ty bán lẻ khác.

Điều kỳ lạ là mới 6 năm trước, Wal-Mart hầu như chưa dính dáng tới việc bán thực phẩm, thế mà ngày nay không công ty nào của Mỹ có thể sánh ngang với nó trong lĩnh vực bán lẻ thực phẩm. Để đánh giá đầy đủ Wal-Mart thực sự lớn như thế nào, chúng ta cần nhìn vào trụ sở của công ty ở thành phố nhỏ Bentonville- bang Arkansas. Toà nhà lớn cỡ 24 cái sân vận động mang biển hiệu lớn của tập đoàn Wal-Mart hiện ra lờ mờ đằng xa giữa một vùng đất khô cằn. Tuy nhiên, khu nhà kho rộng lớn này cũng cho thấy một điều rằng, qui mô lại không phải là nguyên nhân chính dẫn đến thành công của tập đoàn này. Bên dưới cái biển hiệu là một dòng chữ cũng lớn không kém: "Nhân viên chúng tôi là yếu tố tạo ra sự khác biệt".

Khởi nguồn của thành công

Dù có một tầm cỡ rất lớn, tập đoàn bán lẻ lớn nhất thế giới vẫn bám chắc vào gốc rễ thôn quê của mình. Người sáng lập ra tập đoàn, ông Sam Walton, đã mở một cửa hàng ở một ngôi làng nhỏ gần Bentonville vào năm 1962 bởi vì những hãng bán lẻ như K-Mart và Sears đã chiếm cứ những thành phố lớn rồi. Quyết định đó đã hình thành nên sự thành công của Wal-Mart. Richard Church, một chuyên gia của hãng Salomon



The acceptable face of Wal-Mart: but the retailer hasn't satisfied KLD

Smith Barney nói: "Thành lập công ty ở Bentonville là điều ít người ngờ tới". Do thiếu khách hàng, nhân viên và nhà cung cấp, Walton đã phải làm mọi việc theo cách khác. Ông ta đã đưa ra những biện pháp khuyến khích: chia lợi nhuận cho nhân viên, cho nhà cung cấp nắm cổ phần. Các khách hàng thì nhận được các dịch vụ chu đáo và giá cả luôn luôn thấp. Để làm được điều này, Wal-Mart đã phải hạn chế chi phí của mình ở mức thấp nhất.

Tính căn cơ đến một cách tự nhiên với Walton- một chàng trai nông thôn. Ông ta đã để cho 8 vị giám đốc ngủ chung một phòng trong các chuyến công tác. Khi đã trở thành người đàn ông giàu nhất nước Mỹ, ông vẫn lái một chiếc xe tải và mua vé máy bay hạng bình dân. Ông từng viết: "Mỗi đồng đô la công ty Wal-Mart sử dụng không đúng cách đều từ túi những khách hàng của chúng tôi". Một thập kỷ sau khi ông ta chết, tư tưởng này vẫn ăn sâu trong bản sắc của Wal-Mart.

Điều đó lý giải tại sao dù giá trị thị trường của Wal-Mart tăng liên tục và hiện đang đang ở mức 252 tỷ USD, khiến cho mọi người từ các nhà quản lý cho đến các công nhân đều trở thành triệu phú như nhau mà vẫn không có một biểu hiện gì của sự hoang phí ở cái trụ sở khiêm tốn này. Lee Scott, Tổng giám đốc, vẫn lái một chiếc VW Beetle

và gần đây đã ở chung phòng khách sạn để tiết kiệm tiền. John Menzer, người đứng đầu bộ phận quốc tế của tập đoàn thì ngồi trong một căn phòng nhỏ bé ở cùng một tầng với các nhân viên của mình. Các nhà quản lý tự tay đổ rác, trả tiền cà phê và đều được nhắc nhở phải cầm bút về sau mỗi cuộc họp.

Chính giá trị đó của một công ty tỉnh lẻ là yếu tố chi phối quan hệ của công ty với nhân viên và các nhà cung cấp. Mặc dù có lực lượng lao động rất hùng hậu nhưng mọi người đều có cảm giác như ở trong một gia đình Wal-Mart. Có vẻ như mọi người vẫn đang làm việc cho một ông chú nghiêm khắc nhưng bản chất dễ chịu nào đó. Các công nhân được gọi là những "đồng sự". Hầu hết đều có sở hữu cổ phiếu và đang chia sẻ lợi nhuận với nhau. Họ cũng làm việc với mức độ độc lập cao. Ken Schroader, Giám đốc cửa hàng ở văn phòng trung tâm của Wal-Mart ở Siloam Springs, Arkansas tự hào trình bày cách sử dụng chiếc máy quét có thể chỉ cho các giám đốc bộ phận một cách chính xác tình hình các sản phẩm đang được bán như thế nào, doanh thu so với năm trước, các chi phí, hàng hoá ở trong kho bao nhiêu, đang vận chuyển bao nhiêu. Những chi tiết này cho phép mỗi người trưởng bộ phận trở thành một người bán hàng riêng, điều hành khu vực của mình hoạt động giống như một cửa hàng độc lập làm tốc độ lưu chuyển hàng tồn kho nhanh hơn (Wal-Mart có tốc độ này cao hơn hai lần so với mức trung bình của toàn ngành). Tất cả các nhân viên cửa hàng bình thường nào cũng có quyền giảm giá của bất kỳ sản phẩm nào của Wal-Mart nếu anh ta phát hiện ra có mặt hàng cùng loại rẻ hơn của công ty mình ở bất kỳ nơi nào.



Hình thức uỷ quyền này cũng được thực thi ngoài phạm vi các cửa hàng. Michael Duke, người điều hành hệ thống phân phối của công ty sử dụng 6.000 nhân viên lái xe của mình (phần lớn là có cổ phần trong công ty) để theo dõi các vấn đề về hàng lưu ở các cửa hàng. Trách nhiệm làm tăng sự trung thành: số lái xe bị sa thải và được nhận vào công ty chỉ là 5% trong một năm so với mức trung bình của ngành là 125%.

Các đối tác được coi như thành viên gia đình...

Các nhà cung cấp, một khi đã chứng minh được giá trị của mình sẽ được đối xử như một thành viên trong gia đình. Khi mới lần đầu đến liên hệ còn đầy hoang mang, họ được dẫn vào trong những hành lang của những căn phòng tồi tàn, mỗi căn phòng được trang trí bằng một tấm bảng lưu ý rằng những nhân viên mua hàng của Wal-Mart không nhận hối lộ. Trông cảnh ở đây giống như là ở một khu chợ huyện: cảnh bận rộn và những cuộc mặc cả diễn ra suốt ngày. Ông Angel Burgos, đến từ Puerto Rico muốn bán máy tính cho Wal-Mart thở dài: "Lúc đầu chúng tôi là những quả nho chín mọng nhưng bây giờ đã trở thành những quả nho khô. Họ vắt kiệt chúng tôi."

Mặc dù vậy, những nhà cung cấp đã được chứng minh qua thử thách lại nghĩ khác. Thông qua các hệ thống của Wal-Mart, họ được cung cấp đầy đủ và miễn phí các dữ liệu về việc sản phẩm của họ được tiêu thụ, chuyển từ cửa hàng này đến cửa hàng khác như thế nào. Bằng việc chia sẻ những thông tin mà các nhà bán lẻ khác thường không chịu tiết lộ với ai, Wal-Mart cho phép các nhà cung cấp lập kế hoạch sản xuất sớm hơn và bán hàng với giá rẻ hơn. Mối quan hệ kinh doanh trị giá tới 6 tỷ USD một năm của Procter & Gamble với Wal-

Mart có một vai trò quan trọng đến mức công ty sản xuất kem đánh răng Crest này đã đặt hẳn một văn phòng có 150 nhân viên ở Ben tonville để làm việc. Andy Jett, vị giám đốc ở đó cho biết các nhà bán lẻ châu Âu vẫn chưa nhận thức ra được lợi thế cạnh tranh mà việc gây dựng quan hệ đối tác với các nhà cung cấp đã tạo ra cho Wal-Mart. "Wal-Mart coi các nhà cung cấp như một phần mở rộng của công ty. Tất cả các nhà bán lẻ cuối cùng rồi sẽ làm như thế mà thôi." - ông dự đoán.

Tất cả những nỗ lực này đã đem lại kết quả. Chỉ trong gần 4 thập kỷ, Wal-Mart đã chiếm tới 60% doanh số bán lẻ ở Mỹ và 7 đến 8% tổng mức tiêu dùng (trừ ô tô và hàng gia dụng, điện lạnh, quần áo, vải vóc). Doanh số của công ty gấp 5 lần mức trung bình của ngành và lợi nhuận trước thuế cũng tăng 15%/ năm trong suốt thập kỷ vừa qua, đạt tới 9.3 tỷ USD vào năm 2000. Xét trên toàn thế giới, cũng không có công ty nào theo kịp nó về mặt doanh thu. Ông Scott nói rằng sự tăng trưởng trong tương lai sẽ xuất phát từ việc phát triển mạnh các cửa hàng tiêu thụ mới cộng với việc thâm nhập vào lĩnh vực thức ăn và các dịch vụ như là ngân hàng chẳng hạn (mặc dù Wal-Mart chưa hoàn toàn thành công trong vệc tấn công vào lĩnh vực bán lẻ trên mạng). Ông ta nói: "Liệu còn lý do nào để công ty chúng tôi không tăng trưởng được gấp 3 lần qui mô hiện có cơ chứ?"



Tuy nhiên, các nhà phân tích lo lắng về tình trạng bão hoà ở Mỹ và dự đoán tăng trưởng lợi nhuận của bộ phận trong nước sẽ hạ xuống mức 9% trong vòng 5 năm tới - một điều không phải là tồi đối với một công ty bình thường nhưng lại đáng thất vọng đối với một Wal-Mart hùng mạnh.

Vẫn tồn tại những thất bại và khó khăn...

Wal-Mart cũng đang vươn cánh tay ra ngoài phạm vi nước Mỹ. Mới được thành lập chỉ một thập kỷ trước nhưng bộ phận quốc tế của công ty đã chiếm 17% doanh số và 11% lợi nhuận. Linda Kristansen, một chuyên gia của công ty UBS Warburg - một ngân hàng đầu tư dự đoán rằng lợi nhuận ngoài nước Mỹ của Wal-Mart sẽ tăng trung bình 21%/ năm cho tới năm 2006. Giờ đây, nó lại đang tiến vào thị trường khổng lồ Trung Quốc.

Tuy nhiên, các vụ đầu tư của công ty vào Achetina, Indonesia và Đức lại bị thất bại nặng nề kèm theo những khoản thua lỗ lớn. Chỉ có mặt ở 9 nước, tính chất quốc tế của Wal-Mart thực ra kém hơn nhiều so với những tập đoàn bán lẻ lớn khác trên thế giới như Carrefour của Pháp - tập đoàn có cửa hàng rải khắp trên 31 nước.

Phần lớn những rắc rối ngoài nước Mỹ của Wal-Mart đều đáng lẽ có thể tránh được. Vào năm 1990, tập đoàn này đã phạm phải một sai lầm là áp đặt hoàn toàn cách thức của mình mà không chịu điều chỉnh theo các thị trường bản địa. Khi Wal-Mart tiến vào Indonesia, nó đã đưa vào đây toàn bộ một nhà kho đặt trên một chiếc xà lan. Nỗi đau đầu lớn nhất của tập đoàn này là ở nước Đức, nơi nó đã không chuẩn bị để đối phó với công ty được bảo hộ và bán hàng với giá rất hạ Aldi và cũng đã không lường trước được sự cứng nhắc, khó thay đổi của các nhà cung cấp và giới công đoàn. Wal-Mart cũng đã không nhạy cảm đối với những người mua hàng Đức - những người quan tâm đến

giá cả nhiều hơn việc nhận được dịch vụ chăm sóc tốt hay tới những nhân viên bản xứ - những người đã trốn trong nhà vệ sinh chứ không chịu ra dự lễ mừng mà Wal-Mart tổ chức.

Ông Menzer công nhận: "Chúng tôi đã làm rối tung mọi việc ở Đức lên. Sai lầm lớn nhất của chúng tôi ở đây là đã đặt danh tiếng của mình lên trước khi chúng tôi cung cấp dịch vụ một cách chu đáo và bán hàng với giá rẻ. Mọi người đã rất thất vọng." Ông Scott thì bảo thủ hơn, đổ lỗi cho sự lộn xộn của "hệ thống quản lý thiếu năng lực". Nhưng Wal-Mart có thể chi trả cho các lỗi lầm như thế. Ông Michael Extein thuộc ngân hàng CSFB nói: "Làm gì có ai khác lỗ 300 triệu USD một năm ở Đức rồi lại hầu như không cần để ý?"

It' nhất thì tập đoàn này cũng đang rút ra được điều gì đó từ những kinh nghiệm của mình. Không giống như những bước chân dè dặt và chậm rãi vào một số thị trường nước ngoài khác, vụ mua lại Asda là một vụ làm ăn lớn, nhờ nó mà họ có được kiến thức chuyên môn trong việc bán thức ăn. Wal-Mart cũng đang trở nên khéo léo hơn trong vấn đề áp dụng phong cách, thậm chí họ đã thu thập cả những ý tưởng từ nước ngoài để đem vào áp dụng ở thị trường trong nước. Và mọi việc cũng đang trở nên sáng sủa hơn ở Đức. Những nhân viên ở đây thích được hỏi họ nghĩ gì và những người mua hàng, đã từng quen với những nhân viên hay cáu kỉnh và những cửa hàng xấu xí giờ đây đang dần dần vui lòng hơn và tiếp nhận sự chăm sóc với một nụ cười nở trên môi.

Nhưng vấn đề lớn nhất của tập đoàn này là việc nó thiếu một "nguồn vốn nhân lực"- theo lời của ông Coleman Peterson, trưởng bộ phận nhân sự. Tập đoàn đã rất trăn trở khi phải thay thế những chuyên gia chính quốc bằng những nhân viên bản xứ và tất cả những chi nhánh nước ngoài trừ chi nhánh ở Trung Quốc đều đang được lãnh đạo bởi những người không phải người Mỹ. Hơn nữa, công ty đang phát triển nhanh hơn khả năng đào tạo nhân viên của mình song lại bị các đối thủ cạnh tranh lấy đi nhiều nhà quản lý có trình độ.

Bên cạnh đó, một vấn đề khác mà Wal-Mart gặp phải là hình ảnh của mình. Tại Mỹ, các cửa hàng khổng lồ của nó là những biểu tượng của "đế chế bán lẻ độc quyền", bị đổ lỗi là đã tàn phá cộng đồng. Để tránh việc sự tăng trưởng về sau bị cản trở bởi những rào cản chính trị, tập đoàn này có lẽ cần phải ngẩng đầu dậy khỏi thành phố Bentonville nhỏ bé và lo lắng nhiều hơn về việc hình ảnh của nó được người ta đón nhận như thế nào. Các nhà quản lý của Wal-Mart khó mà hiểu được tại sao họ lại không được yêu thích như thế. Cuối cùng, giá cả hàng thấp là điều tốt cho những người tiêu dùng. Và một cuộc nghiên cứu gần đây do McKinsey, một công ty tư vấn tiến hành đã chỉ ra rằng những hiệu quả trong ngành bán lẻ (mà chủ yếu là đối với Wal-Mart) có được là do sự tăng trưởng năng suất gần đây của nước Mỹ nhiều hơn là do sự đầu tư vào công nghệ.

Nhìn chung, ít ai nghi ngờ rằng Wal-Mart sẽ có sự kiên nhẫn và nguồn lực để duy trì vị thế hàng đầu của mình. Ông Richard Hyman làm việc cho công ty Verdict, một hãng tư vấn nói: "Đừng bao giờ đánh giá thấp họ. Họ sẽ lớn mạnh bằng cái hình ảnh của một hãng tỉnh lẻ - việc sẽ làm cho mọi người bất ngờ hơn nhiều". Chắc chắn Wal-Mart đã có những sai lầm nhưng tập đoàn này luôn làm đúng nhiều hơn các đối thủ của nó - những công ty sẽ gặp nguy hiểm vì nhầm lẫn sự đơn giản đậm chất quê mùa của tập đoàn với sự ngây thơ. Ông Scott nói: "Chúng tôi giản dị không có nghĩa là chúng tôi kém thông minh".

Trung Quốc gia nhập WTO: Kinh tế toàn cầu sẽ thêm khó khăn?

Sự bất ổn của nền kinh tế thế giới có chiều hướng gia tăng do việc gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) của Trung Quốc có thể làm tăng áp lực đối với các quan hệ thương mại quốc tế trong những năm tới.

Việc Trung Quốc chính thức gia nhập WTO vào hôm 11/12, sau 15 năm cố gắng và chờ đợi là một bước tiến có tính lịch sử đưa quốc gia này hội nhập thực sự vào nền kinh tế toàn cầu. Tuy nhiên, ngay tại Trung Quốc hay bất cứ nơi nào khác trên thế giới, thái độ vui mừng về sự kiện này đều pha lẫn đôi chút lo lắng.



Với tư cách thành viên của WTO, quốc gia đông dân nhất thế giới và là nước xuất khẩu đứng thứ 7 thế giới này sẽ lần đầu tiên phải chịu sự kiểm soát từ các quy định và luật lệ bên ngoài, cùng lúc đó phải hạ thấp các rào cản đối với hàng hóa nhập khẩu và đầu tư nước ngoài.

Các hiệp định thương mại tự do và thông thoáng sẽ giúp đẩy mạnh tăng trưởng kinh tế tại Trung Quốc và trên toàn thế giới. Theo tính toán của các chuyên gia việc Trung Quốc và Đài Loan gia nhập WTO có thể làm tăng sản lượng công nghiệp toàn cầu thêm 2% và thương mại quốc tế thêm 3% vào năm 2010.

Thế giới lo ngại nhiều hơn vui mừng

Tuy nhiên, sự lạc quan về lợi ích kinh tế có được sau khi Trung Quốc gia nhập WTO có thể là quá vội vàng. Khi gia nhập tổ chức này, Trung Quốc sẽ có những bước thay đổi mạnh mẽ trong cơ cấu và quá trình này đem lại lợi ích cho nhiều nước nhưng cũng khiến gây tổn hại cho một số nước khác. Sự thay đổi đột ngột này có thể làm căng thẳng thêm các quan hệ thương mại quốc tế trong những năm sắp tới.

Chỉ mới đây thôi, theo dự đoán của các nhà chuyên môn, Trung Quốc sẽ đối mặt với khả năng tổn thương của một số ngành nghề do một số ngành công nghiệp chưa đủ sức để chịu đựng sự cạnh tranh gay gắt từ nước ngoài. Giờ đây, nhiều quốc gia cho rằng việc gia nhập WTO của Trung Quốc cũng có thể khiến họ phải trả giá đắt.

Các quốc gia đang phát triển tỏ ra lo lắng nhất, đặc biệt là tại châu A'. Họ sợ rằng các thị trường xuất khẩu truyền thống và đầu tư trực tiếp nước ngoài sẽ chuyển hướng sang Trung Quốc. Những lo lắng tương tự cũng đang lộ rõ tại Nhật Bản và Hàn Quốc.

Họ có lý do để lo lắng. Thị phần của Trung Quốc trên thị trường Mỹ đã thực sự tăng lên nhanh chóng và gây thiệt hại không nhỏ cho các nhà xuất khẩu tại các quốc gia đang phát triển khác. Năm ngoái,

Trung Quốc đã thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài lớn gấp 3 lần so với các quốc gia Đông Nam A', điều trái ngược hoàn toàn so với cách đây một thập kỷ.

Sự lo lắng đã vượt ra ngoài châu A'. Trung Quốc gia nhập WTO đã trở thành trọng tâm của chương trình nghị sự của Tổng thống Nam Phi Thabo Mbeki trong cuộc gặp với các nhà lãnh đạo Trung Quốc tại Bắc Kinh vào tuần trước. Mexico một mặt đang phải đương đầu với sự cạnh tranh gay gắt của Trung Quốc trên thị trường Mỹ, mặt khác lại phải chuẩn bị giảm thuế nhập khẩu đối với nhiều hàng hoá của Trung Quốc theo cam kết với WTO. Argentina, Hungary, Ba Lan và Thổ Nhĩ Kỳ cũng phải hạ thấp rào cản hàng nhập khẩu của mình.

Chiến trường đầu tiên sẽ có sự tham gia của các sản phẩm có hàm lượng lao động cao và rẻ tiền như dệt may, giầy dép, đồ chơi - những mặt hàng mà Trung Quốc hiện đang là nước xuất khẩu lớn nhất thế giới. Đặc biệt, xuất khẩu của Trung Quốc sẽ bùng nổ sau năm 2004 khi phương Tây bãi bỏ chế độ hạn ngạch đối với hàng dệt may nhập khẩu từ các nước nghèo.



Trung Quốc hiện đang là nước có lợi thế cạnh tranh rất lớn. Ước tính rằng, để sánh ngang với Trung Quốc, ngành công nghiệp của Ấ'n Độ phải cải tiến năng suất thêm khoảng 67% (2/3). Các thương nhân Mexico trong chuyến thăm Thương Hải mới đây đã "sững sờ" khi thấy 1 chiếc áo sơ mi sản xuất tại đây chỉ được bán với giá 1 USD. Chính vì thế, hiện nay, nhiều công ty nước ngoài đang có xu hướng di chuyển các nhà máy sản xuất của mình tới Trung Quốc.



Không chỉ với các sản phẩm hàm lượng lao động cao, cuộc chiến còn diễn ra trong lĩnh vực kinh doanh các sản phẩm công nghệ cao mà đáng chú ý nhất là mặt hàng điện tử. Trong thời gian qua, sự giảm sút nhu cầu thế giới về hàng điện tử đã làm tổn thương khu vực sản xuất và xuất khẩu sản phẩm này tại nhiều quốc gia châu A', điều này khiến các công ty của Mỹ và Nhật Bản có xu hướng di chuyển sản xuất tới Trung Quốc để giảm bớt chi phí. Một số quốc gia, như Malaysia, lo ngại rằng sẽ rất khó khăn để có thể thay thế những việc làm bị mất đi.

Trung Quốc cũng đang nổi lên như một thế lực mới trong lĩnh vực nông nghiệp do áp lực cạnh tranh nước ngoài đã khiến những người nông dân nước này tiến hành đa dạng hoá sản phẩm. Trung Quốc là nước cung cấp tới 40% rau tươi nhập khẩu cho thị trường Nhật Bản. Vì vậy, tranh chấp thương mại giữa hai nước hiện nay báo trước tranh chấp thương mại trong lĩnh vực nông nghiệp sẽ còn mở rộng trong tương lai.

Một số điểm sáng...

Tuy nhiên, viễn cảnh không phải hoàn toàn một màu xám. Cơ hội xuất khẩu cho các nước đang phát triển sẽ tăng lên do Trung Quốc sẽ mở cửa thị trường rộng lớn của mình. Hiện Trung Quốc đang là nước nhập khẩu hoàn toàn các nguyên liệu cơ bản

cho ngành dệt và nhu cầu về mặt hàng này sẽ tăng lên cũng với sự gia tăng xuất khẩu hàng may mặc. Kim ngạch nhập khẩu một số sản phẩm nông nghiệp cũng được dự đoán sẽ tăng mạnh.

Một số nhà quan sát nghĩ rằng, các nước láng giềng đang đổ lỗi cho Trung Quốc về những khó khăn mà họ gặp phải do sự thất bại của những chính sách kinh tế sai lầm trong quá khứ. Các nhà quan sát nói rằng, cạnh tranh gay gắt từ Trung Quốc sẽ là một việc "không may mà lại hoá may" nếu như nó giúp các nước đẩy nhanh và thực thi tốt hơn quá trình cải cách của họ.

Các nước sẽ phản ứng tiêu cực ?



Theo các nhà nghiên cứu, các quốc gia khác có quyền phản đối các biện pháp bảo hộ đặc biệt hiện nay của Trung Quốc với lý do là chúng vi phạm các quy định của WTO. Để trả đũa họ có thể áp dụng các biện pháp hạn chế hàng dệt may xuất khẩu của Trung Quốc trong 8 năm và đối với một số sản phẩm có thể kéo dài tới 12 năm. Họ cũng vẫn được tự do áp dụng các biện pháp chống phá giá, trong đó Trung Quốc đang là mục tiêu lớn nhất trên thế giới.

Với việc nền kinh tế thế giới vẫn tiếp tục suy yếu như hiện nay, tham vọng của các nước dựng nên rào cản đối với hàng hoá Trung Quốc thật khó mà cưỡng lại. Người ta lo ngại các nước sẽ lại dựng lại các hàng rào bảo hộ, không chỉ ở Mỹ và EU mà cả ở một số quốc gia đang phát triển khác như ÂÍn Độ và Mexico".

Tất cả những điều này phụ thuộc vào tốc độ điều chỉnh của các đối thủ cạnh tranh của Trung Quốc. Tại châu AÏ và một số nơi khác, nhiều người hiểu rõ rằng họ sẽ cần phải cải tiến sản phẩm, đổi mới công nghệ và tăng hiệu quả sản xuất để có thể tồn tại. Tuy nhiên, điều này cần phải có thời gian.

Tại các nước phát triển, một số ngành nghề cũng sẽ phải đối mặt với những thực tế khắc nghiệt: ví như những người trồng táo của Mỹ đã bị tổn thương do táo nhập khẩu giá rẻ từ Trung Quốc. Nhưng nói chung, ảnh hưởng của việc Trung Quốc gia nhập WTO đối với các nước công nghiệp phát triển sẽ nhẹ nhàng hơn so với các nước nghèo. Do là những nhà cung cấp chính các sản phẩm công nghệ như tư liệu sản xuất và ô tô, các nước công nghiệp phát triển sẽ giành được nhiều lợi thế hơn từ thị trường mở cửa của Trung Quốc.

Tất nhiên, nhập khẩu hàng hoá nước ngoài của Trung Quốc sẽ còn phụ thuộc vào khả năng xuất khẩu của họ. Đây là lý do buộc các nước giàu phải tiếp tục mở cửa thị trường của họ. Tuy nhiên, quan điểm chính trị về thương mại không dễ chấp nhận lập luận này. Những ví dụ về các nhà sản xuất thép của Mỹ và các nông dân châu Âu đã cho thấy, thậm chí các khu vực kinh tế nhỏ bị ảnh hưởng cũng sẽ gây tác động tới toàn bộ nền kinh tế.

Những tính toán về chính trị như vậy là không thể tránh khỏi, tại Trung Quốc hay bất cứ nơi nào khác, sau khi nước đó chính thức gia nhập WTO. Hành trình Trung Quốc hội nhập hoàn toàn vào nền kinh tế thế giới vẫn là con đường dài cần tiếp tục đi.

7 dấu hiệu của quyền lãnh đạo thực sự



Một nhà lãnh đạo có thể gây dựng hoặc phá hỏng một tổ chức. Vậy điều gì là khác biệt giữa một người «xây dựng" và một người «phá hỏng", giữa một lãnh đạo có tài và một người bất tài nhưng vì lý do nào đó vẫn có được một vị trí quản lý trong doanh nghiệp? Theo ông John Clizbe, một chuyên gia kinh tế thuộc nhóm các nhà tâm lý tư vấn và quản lý - Hội Wilson - ở New England (Mỹ), có 7 dấu hiệu cho thấy hình ảnh một lãnh đạo thành công:

1. Tầm nhìn

Ông Clizbe cho biết: "Bất kỳ một nhà lãnh đạo giỏi nào cũng có cảm giác tốt về mục tiêu và có khả năng đưa ra mục tiêu đó".

2. Chủ trương

Chủ trương là cái liên kết mọi người với bạn, là cái mà trong một nhà lãnh đạo hiệu quả thì luôn đi cùng với tầm nhìn. Chẳng hạn như, chủ trương của Tổng thống Mỹ Franklin D. Roosevelt thật rõ ràng: Chúng tôi sẽ đem lại một Sự thay đổi để có thể quan tâm tới mọi người".

3. Sự tin cậy

Mọi người sẽ không đi theo bạn trừ khi bạn cho thấy sự nhất quán và kiên định.

4. Sự bình dị

Những nhà lãnh đạo thành công nhất theo ông Clibze là những người xem bản thân như là người hỗ trợ cho nhân viên của mình chứ không phải là buộc nhân viên làm việc cho mình. Ông Clibze nói: "Khi họ nói về các mối quan hệ công việc, họ nói thế này và thế này và chúng ta cùng làm việc, chứ không nói thế này, thế này và hãy làm việc cho tôi".

5. Bình tĩnh

Lãnh đạo tốt không làm tung mọi vấn đề như thể thế giới sắp sập đến nơi khi có một vấn đề rắc rối nào đó xảy ra. Họ sẽ đưa ra những câu kiểu như "Chúng ta có thể giải quyết việc này".

6. Rõ ràng

Những lãnh đạo thực sự biết cách làm sáng tỏ vấn đề. Họ không làm cho nó trở nên phức tạp.

7. Không "trên trời dưới bể"

Những nhà lãnh đạo thành công nhất biết họ là ai và sẽ không cố gắng trở thành những gì mà họ không phải.

(Theo báo chí nước ngoài)